

2012•2013
FACULTEIT BEDRIJFSECONOMISCHE WETENSCHAPPEN
*master in de toegepaste economische wetenschappen:
accountancy en financiering*

Masterproef
De vraag naar auditkwaliteit in private familiebedrijven

Promotor :
Prof. dr. Nadine LYBAERT

Copromotor :
De heer Maarten CORTEN

Hans Swinnen
*Masterproef voorgedragen tot het bekomen van de graad van master in de toegepaste
economische wetenschappen , afstudeerrichting accountancy en financiering*

2012•2013

FACULTEIT BEDRIJFSECONOMISCHE
WETENSCHAPPEN

*master in de toegepaste economische wetenschappen:
accountancy en financiering*

Masterproef

De vraag naar auditkwaliteit in private familiebedrijven

Promotor :
Prof. dr. Nadine LYBAERT

Copromotor :
De heer Maarten CORTEN

Hans Swinnen

*Masterproef voorgedragen tot het bekomen van de graad van master in de toegepaste
economische wetenschappen , afstudeerrichting accountancy en financiering*

Woord vooraf

Deze masterproef vormt het sluitstuk van mijn opleiding Toegepaste Economische Wetenschappen, met afstudeerrichting Accountancy en Financiering, aan de Universiteit Hasselt. Het tot stand brengen van deze masterproef heeft veel tijd en inzet gevergd, maar het was vanzelfsprekend een zeer boeiende en leerrijke ervaring. De verwezenlijking van dit werk was echter niet mogelijk geweest zonder de hulp van een aantal personen die ik via deze weg graag zou willen bedanken.

Vooreerst richt ik een oprecht woord van dank aan mijn promotor Prof. dr. Nadine Lybaert. Haar uitgebreide vakkennis, nuttige suggesties en opbouwende kritiek hebben deze masterproef gemaakt tot wat hij nu is. Daarnaast mag zeker mijn copromotor Maarten Corten hier niet ontbreken. Ik kon steeds bij hem terecht voor goede raad en hij is van zeer grote hulp geweest bij het opstellen van de vragenlijst die in deze masterproef gebruikt werd. Samen vormden zij een hecht team dat steeds voor mij klaar stond en de tijd nam om dit werk te verbeteren en samen met mij te bespreken.

Verder wil ik nog mijn ouders, mijn schoonouders, mijn zus en mijn vriendin Leen bedanken voor de steun en het geloof dat ze in mij gesteld hebben. Zonder hen had ik deze opleiding nooit tot een goed einde kunnen brengen.

Tot slot wil ik eveneens mijn medestudenten, en in het bijzonder Ward Deckers en Ruben Jansen, bedanken. De vier leuke jaren die we samen hebben beleefd zullen we ons nog lang herinneren.

Hans Swinnen
Lommel, mei 2013

Samenvatting

Een aantal boekhoudschandalen en fraudezaken zoals die bij Enron en WorldCom tonen het belang in de huidige maatschappij aan, van een transparante en betrouwbare rapportering van de ondernemingsresultaten. Een externe auditor heeft hierbij de belangrijke rol om de juistheid en volledigheid van de financiële staten van een onderneming te certificeren. In de wetenschappelijke literatuur vormt auditing bovendien een zeer uitgebreid onderzoeksdomein. Binnen dit onderzoeksdomein zijn studies over familiale ondernemingen echter nog steeds in de minderheid, terwijl deze bedrijven wel 70% van de Belgische economie vertegenwoordigen. Deze onderbelichting van familiebedrijven is gedeeltelijk te verklaren door het feit dat de klassieke agency-denkers slechts weinig agency problemen voorzien in een familiale onderneming. Aangezien de vraag naar een auditor van hoge kwaliteit samenhangt met de mate van agency problemen in een bedrijf, wordt volgens deze klassieke denkers slechts weinig vraag naar auditkwaliteit verwacht bij familiale ondernemingen. De recentere 'family firm' literatuur brengt echter een volledig ander beeld naar buiten over de agency problematiek in familiebedrijven. Deze bedrijven zouden namelijk worden blootgesteld aan een heel scala van voor hen specifieke agency problemen. De centrale onderzoeksvraag van deze masterproef wordt daarom als volgt geformuleerd:

“Verschilt de vraag naar auditkwaliteit in private familieondernemingen met de vraag naar auditkwaliteit in private niet-familieondernemingen en in welke mate verschilt deze vraag naar auditkwaliteit tussen verschillende types van private familieondernemingen?”

In **hoofdstuk 1** wordt dit praktijkprobleem verder uit de doeken gedaan en worden, naast de centrale onderzoeksvraag, verschillende deelvragen geformuleerd. Enerzijds wordt gebruik gemaakt van theoretisch gerichte deelvragen die met een literatuurstudie worden beantwoord. Anderzijds zijn er een aantal deelvragen die opgelost worden aan de hand van een empirisch onderzoek. Hierbij wordt aandacht besteed aan de invloed van de proportie familieleden in de raad van bestuur, het percentage familiaal eigenaarschap en de generatie familieleden die de aandelen in handen heeft, op de vraag naar auditkwaliteit. Hoofdstuk 1 eindigt met een voorstelling van het onderzoeksplan.

Hoofdstuk 2 vormt het eerste hoofdstuk van de literatuurstudie van deze masterproef. Met deze literatuurstudie wordt getracht een antwoord te formuleren op de theoretisch gerichte deelvragen. Eerst en vooral wordt een overzicht gegeven van de verschillende definities voor familiebedrijven die in de literatuur zijn terug te vinden. Daaruit blijkt dat er geen wijdverspreide definitie is die door alle auteurs gehanteerd wordt. Verder volgt er een uiteenzetting van de verschillen tussen een familiebedrijf en een niet-familiebedrijf en worden een aantal stadia onderscheiden waarin familiebedrijven kunnen worden onderverdeeld op basis van welke generatie de eigendom in handen heeft. Dit is belangrijk aangezien agency problemen, en dus ook de vraag naar auditkwaliteit, kunnen verschillen naarmate de tijd verstrijkt en volgende generaties de eigendom verwerven.

Hoofdstuk 3 zet de literatuurstudie verder en gaat wat dieper in op de begrippen audit en auditkwaliteit. Om te verklaren waarom bedrijven een vraag uitoefenen naar auditkwaliteit, worden de agency theorie en de verzekeringstheorie aangehaald. Daarnaast komt ook het Belgische wettelijke kader inzake het laten uitvoeren van een externe controle aan bod. Het hoofdstuk wordt beëindigd met een opsomming van een aantal maatstaven die men in voorgaande onderzoeken heeft gehanteerd om auditkwaliteit te meten. De indirecte meetmethode met als belangrijkste maatstaven auditfirmagrootte, sectorexpertise en auditkantoorgrootte, blijkt hierbij het meest te worden toegepast in voorgaand onderzoek.

De literatuurstudie wordt afgerond met **hoofdstuk 4**. In dit hoofdstuk worden agency problemen en agency kosten eerst wat verder in detail bekeken. Daarna wordt verder gegaan met een bespreking van twee contrasterende stromingen in de literatuur op het vlak van agency problemen. Er wordt aangehaald waarom de klassieke agency-denkers van mening waren dat familiebedrijven vrij zouden zijn van agency problemen. Vervolgens is er een uiteenzetting van de agency problematiek die kan worden teruggevonden in de recentere 'family firm' literatuur, waaruit blijkt dat familiebedrijven wel degelijk te maken krijgen met een ernstige vorm van agency problemen. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een uiteenzetting van de verschillende agency problemen die in een familiebedrijf kunnen voorkomen naarmate de tijd verstrijkt en de aandelen verspreid raken over verschillende generaties.

Het empirisch gedeelte van deze masterproef wordt aangevangen met **hoofdstuk 5**. De vier hypothesen die verderop onderworpen worden aan een empirische toetsing, worden in dit hoofdstuk opgesteld aan de hand van de empirisch gerichte deelvragen en de inzichten verkregen uit de literatuurstudie.

Hoofdstuk 6 gaat vervolgens wat dieper in op de onderzoeksopzet die voor deze masterproef werd gehanteerd. Eerst wordt gestart met een overzicht van de gebruikte afhankelijke-, onafhankelijke- en controlevariabelen, gevolgd door een bespreking van de dataverzameling. De Bel-first databank en de selectiecriteria die erop toegepast worden, om bedrijven te selecteren voor het versturen van de vragenlijst, komen eerst aan bod. Vervolgens wordt de verstuurde vragenlijst toegelicht en wordt het hoofdstuk afgesloten met een verduidelijking van de verwerking van de gegevens tot een werkbare dataset.

Hoofdstuk 7 bevat de resultaten van een beschrijvende analyse en een regressieanalyse uitgevoerd met behulp van de opgestelde variabelen. De vier hypothesen worden op deze manier aan de empirie getoetst. Hiervoor wordt gebruik gemaakt van twee verschillende steekproeven. Eén met familiale en niet-familiale ondernemingen en één met enkel familiale ondernemingen. Met behulp van dit empirisch onderzoek is het mogelijk om op een statistisch significante wijze aan te tonen dat bij familiebedrijven een lagere vraag naar auditkwaliteit aanwezig is dan bij hun niet-familiale tegenhangers. Hiermee wordt dus het eerste gedeelte van de centrale onderzoeksvraag van een antwoord voorzien. Dit betekent echter niet onmiddellijk dat familiebedrijven minder agency problemen ervaren zoals dit vooropgesteld wordt door de klassieke agency-denkers. Familieleden kunnen er immers voor kiezen om geen auditor aan te stellen omdat ze dit een verspilling van bedrijfsmiddelen vinden, of omdat ze niet gecontroleerd willen worden. In het

tweede gedeelte van de centrale onderzoeksvraag is het de bedoeling om na te gaan of de vraag naar auditkwaliteit verschilt tussen verschillende types van familieondernemingen. Er kan echter met behulp van de verzamelde gegevens niet op een statistisch significante wijze worden aangetoond dat de proportie familieleden in de raad van bestuur, het percentage familiaal eigenaarschap en de generatie familieleden die de aandelen in handen heeft, een significante invloed hebben op de vraag naar auditkwaliteit.

In het afsluitende hoofdstuk, **hoofdstuk 8**, wordt een algemeen besluit gevormd voor deze masterproef. Daarnaast is er eveneens een kritische terugblik voorzien op de zwakheden van dit onderzoek en worden er aanbevelingen geformuleerd voor verder onderzoek.

Inhoudsopgave

Woord vooraf	I
Samenvatting.....	III
Inhoudsopgave.....	VII
Lijst van tabellen	XI
Lijst van figuren.....	XIII
Deel I: Probleemstelling	1
Hoofdstuk 1: Probleemstelling en onderzoeksplan	1
1.1 Praktijkprobleem.....	1
1.2 Onderzoeksvragen	4
1.2.1 De centrale onderzoeksvraag.....	4
1.2.2 Deelvragen.....	5
1.3 Onderzoeksplan.....	8
1.3.1 Theoriegericht onderzoek.....	8
1.3.2 Praktijkgericht onderzoek	8
Deel II: Literatuurstudie.....	9
Hoofdstuk 2: Familieondernemingen	9
2.1 Definities voor familieondernemingen	9
2.1.1 De roos van Astrachan & Shanker	11
2.1.2 De F-PEC schaal.....	12
2.2 Het verschil met niet-familieondernemingen	14
2.3 Familieondernemingen doorheen de tijd.....	16
2.3.1 Het 'Controlling Owner' stadium.....	17
2.3.2 Het 'Sibling Partnership' stadium.....	18
2.3.3 Het 'Cousin Consortium' stadium.....	18
Hoofdstuk 3: Audit en auditkwaliteit	19
3.1 Wat is een audit	19
3.2 Wat is auditkwaliteit	20
3.3 De vraag naar audit en auditkwaliteit	21
3.3.1 De audit-vraagtheorieën.....	22
3.3.2 Andere factoren die de vraag naar auditkwaliteit beïnvloeden	26

3.4	Maatstaven voor auditkwaliteit	27
3.4.1	De directe benadering	27
3.4.2	De indirecte benadering.....	28
3.4.3	Andere maatstaven.....	32
Hoofdstuk 4:	Agency problemen in familiebedrijven.....	33
4.1	Agency problemen en agency kosten.....	33
4.1.1	Definitie.....	33
4.1.2	Agency kosten	34
4.2	De klassieke agency-denkers	35
4.2.1	Mechanismen van invloed op agency problemen	35
4.2.2	Geconcentreerd eigenaarschap en eigenaar-management in familiebedrijven.....	37
4.3	De recentere 'family firm' literatuur.....	39
4.3.1	Averechtse selectie	39
4.3.2	Altruïsme	40
4.3.3	Zelfcontroleproblemen.....	42
4.3.4	Entrenchment.....	43
4.3.5	Een inefficiënte raad van bestuur	44
4.4	Agency problemen in familiebedrijven doorheen de tijd	45
4.4.1	Het 'Controlling Owner' stadium.....	45
4.4.2	Het 'Sibling Partnership' stadium.....	46
4.4.3	Het 'Cousin Consortium' stadium.....	47
Deel III:	Empirisch onderzoek	49
Hoofdstuk 5:	Hypothesevorming	49
5.1	Hypothese 1: De vraag naar auditkwaliteit bij private familiebedrijven	49
5.2	Hypothese 2: De vraag naar auditkwaliteit en het aantal familieleden in de raad van bestuur.....	50
5.3	Hypothese 3: De vraag naar auditkwaliteit en het percentage familie-eigenaarschap	51
5.4	Hypothese 4: De vraag naar auditkwaliteit en het generatie-effect	52
Hoofdstuk 6:	Onderzoeksofzet	55
6.1	Variabelen	55
6.1.1	Afhankelijke variabele	55
6.1.2	Onafhankelijke variabelen.....	56
6.1.3	Controlevariabelen.....	58

6.2	Dataverzameling.....	60
6.2.1	Bel-First.....	60
6.2.2	Vragenlijst	62
6.3	Verwerking van de data	63
6.3.1	Ontbrekende waarden	63
6.3.2	Uitschieters	64
6.3.3	Multicollineariteit.....	65
Hoofdstuk 7:	Empirisch Onderzoek	67
7.1	Steekproef familiebedrijven en niet-familiebedrijven (toetsing hypothese 1)	67
7.1.1	Beschrijvende analyse.....	67
7.1.2	Regressieanalyse.....	74
7.1.3	Robuustheid	79
7.2	Steekproef familiebedrijven (toetsing hypothesen 2, 3 en 4)	80
7.2.1	Beschrijvende analyse.....	80
7.2.2	Regressieanalyse.....	86
7.2.3	Robuustheid	91
Deel IV:	Conclusie	93
Hoofdstuk 8:	Algemeen Besluit	93
8.1	Conclusies	93
8.2	Zwakheden en beperkingen van het onderzoek	95
8.3	Aanbevelingen voor verder onderzoek	96
	Lijst van geraadpleegde werken.....	97
	Bijlagen.....	105

Lijst van tabellen

Tabel 1: Het aandeel van familiebedrijven in de tewerkstelling in België (IFERA, 2003)	3
Tabel 2: Overzicht van voorgaand onderzoek met betrekking tot agency problemen en de vraag naar auditkwaliteit	24
Tabel 3: Frequentietabel familiebedrijven en niet-familiebedrijven	68
Tabel 4: Beschrijvende statistieken voor de steekproef van familiebedrijven en niet-familiebedrijven	69
Tabel 5: Kruistabel familiebedrijven met Big 4 auditor	69
Tabel 6: Kruistabel familiebedrijven met auditor als sectorspecialist.....	70
Tabel 7: t-toets voor gelijke gemiddelden.....	71
Tabel 8: Correlatietabel.....	73
Tabel 9: Regressieresultaten invloed FamEig_D op BIG4	75
Tabel 10: Regressieresultaten invloed FamGev op BIG4.....	77
Tabel 11: Robuustheidtest met SPECIAL	79
Tabel 12: Frequentietabel FamRVB_D en FamEig_D2	80
Tabel 13: Frequentietabel ContrOwn, SibIPart en CousCons.....	81
Tabel 14: Beschrijvende statistieken voor de steekproef van familiebedrijven	82
Tabel 15: Correlatietabel.....	84
Tabel 16: Regressieresultaten hypothese 2 en 3.....	87
Tabel 17: Regressieresultaten hypothese 4 en volledig model	90
Tabel 18: Robuustheidtest met SPECIAL	92

Lijst van figuren

Figuur 1: De roos van Astrachan & Shanker (2003)	12
Figuur 2: De F-PEC schaal (Astrachan et al., 2002).....	13
Figuur 3: Het driecirkelmodel van Tagiuri & Davis (1996).....	15
Figuur 4: Het driedimensionaal ontwikkelingsmodel van Gersick et al. (1997).....	17

Deel I: Probleemstelling

Hoofdstuk 1: Probleemstelling en onderzoeksplan

Dit hoofdstuk heeft een inleidende functie. In de eerste sectie wordt het praktijkprobleem geschetst. Hierin zal duidelijk worden waarom deze masterproef relevant en actueel is. Vervolgens wordt de centrale onderzoeksvraag geformuleerd, die aangeeft wat er juist in deze masterproef onderzocht zal worden. Om deze centrale onderzoeksvraag op een duidelijke manier te kunnen beantwoorden wordt ze opgesplitst in een aantal deelvragen. Deze maken het masterproefonderwerp hanteerbaar en geven aan wat de lezer in de volgende hoofdstukken van dit werk mag verwachten. Achteraan dit hoofdstuk is een voorstelling van het onderzoeksplan terug te vinden. Dit bestaat enerzijds uit een theoriegericht en anderzijds uit een praktijkgericht gedeelte.

1.1 Praktijkprobleem

Recente boekhoudschandalen en fraudezaken zoals die bij Enron en WorldCom hebben ertoe geleid dat vele investeerders en andere stakeholders twijfels kregen over de betrouwbaarheid van de financiële staten van een onderneming (Monks & Minow, 2008). In de Verenigde Staten kwam er naar aanleiding van de onthulling van enkele van deze zware fraudezaken zelfs een strengere regelgeving die de Sarbanes-Oxley act genoemd werd (Deakin & Konzelmann, 2004). Met deze wet wil de Securities en Exchange Commissie (SEC) auditors onder andere verbieden om naast de gewone audit activiteiten ook non-audit diensten aan te bieden aan eenzelfde bedrijf. Dit zou namelijk de onafhankelijkheid van de auditor ten opzichte van dat bedrijf kunnen schaden.

De vernoemde voorbeelden tonen naast vele andere actuele voorbeelden aan, dat er in de huidige maatschappij steeds meer aandacht gehecht wordt aan transparante en betrouwbare rapportering van de ondernemingsactiviteiten. Deze transparantie en betrouwbaarheid kan een bedrijf bereiken door het aanstellen van een externe auditor (Dries, Van Brussel, & Willekens, 2004). Een externe auditor geeft immers een onafhankelijke beoordeling over de juistheid en volledigheid van de financiële staten, wat de geloofwaardigheid ervan ten goede komt. Dit is van groot belang als een bedrijf bijvoorbeeld extra kredieten wil aantrekken of een langetermijncontract wil sluiten met een leverancier. Deze stakeholders baseren namelijk hun beslissing om met het bedrijf in zee te gaan op de financiële staten die het bedrijf rapporteert.

In de wetenschappelijke literatuur zien we eveneens dat er veel belang gehecht wordt aan auditing. Er is immers een heel uitgebreid gamma van studies die onderzoek doen naar accounting en audit binnen een onderneming. Het probleem met deze studies is echter dat ze vooral gefocust zijn op publieke ondernemingen, waarbinnen de gekende agency problemen aanwezig zijn.

Agency problemen treden op wanneer een principaal (aandeelhouder) een agent (manager) aanstelt om in zijn naam beslissingen te nemen en de onderneming te managen (Emery, Finnerty, & Stowe, 2007). Er ontstaat op die manier een scheiding tussen de controle over het bedrijf en het

eigenaarschap ervan. Hierdoor handelen managers niet altijd in het belang van de aandeelhouders en proberen ze zichzelf te verrijken of vertonen ze andere opportunistische gedragingen. Ze doen dit omdat dergelijke gedragingen in de meeste gevallen niet op een directe manier observeerbaar zijn door de principaal. Als de principaal zich hiervan bewust is, kan hij het management wel aan controle onderwerpen via verschillende mechanismen of kan hij hun gedrag in de goede richting sturen door het geven van prikkels (o.a. aandelenopties of een verloning gelinkt aan de bedrijfsprestaties). Het laten uitvoeren van een externe audit is een zeer belangrijk voorbeeld van een controlemechanisme waarop de principaal zich kan beroepen (Emery et al., 2007). Agency problemen in een onderneming zullen er dus toe leiden dat er een vraag zal ontstaan naar externe auditdiensten. Daarbij komt nog dat hoe hoger de agency kosten in een onderneming zullen zijn, hoe meer men naar auditdiensten van een hogere kwaliteit zal verlangen (Carey, Simnett, & Tanewski, 2000).

De focus in de wetenschappelijke literatuur ligt, zoals eerder al aangehaald werd, op publieke bedrijven en hun agency problemen. Een mogelijke reden voor de onderbelichting van familiebedrijven in de accountingliteratuur is dat de klassieke agency theoretici ervan uit gingen dat de agency problemen in familiebedrijven slechts minimaal waren. Jensen en Meckling (1976) argumenteren in lijn met deze gedachte dat formele 'governancepraktijken', zoals een externe audit, in familiebedrijven onnodig zijn en zelfs contraproductief kunnen werken. Daarnaast halen Daily en Dollinger (1992) aan dat familiebedrijven de minst dure en meest efficiënte organisatievorm zijn. Deze klassieke vormen van het agency-denken erkennen namelijk dat in familiebedrijven de eigenaar-aandeelhouders meestal ook zelf de managementfuncties voor zich nemen. Dit zorgt ervoor dat er geen scheiding zal ontstaan tussen het eigenaarschap van het familiebedrijf en de controle erover, waardoor er amper agency problemen zouden voorkomen. Bovendien zorgen de familiebanden in het bedrijf ervoor dat het management gemotiveerd is om het familie-inkomen en de familieconsumptie te maximaliseren in plaats van opportunistisch gedrag te vertonen (Chrisman, Chua, & Litz, 2004). De familieform van ondernemen werd dus gezien als één van de beste organisatievormen op het vlak van 'corporate governance'. De klassieke agency aanhangers gaan er om deze reden dan ook vanuit dat familiebedrijven zeer weinig vraag zullen uitoefenen naar auditdiensten van hoge kwaliteit omdat er gewoonweg geen nood aan is door hun lage agency kosten.

Hope, Langli, and Thomas (2012) geven in lijn met deze gedachte aan dat meer familieleden in de raad van bestuur van een familiebedrijf ervoor kunnen zorgen dat er minder conflicten voorkomen in deze raad van bestuur. Familieleden willen immers het beste voor hun onderneming, terwijl niet-familieleden uit zijn op het nastreven van andere doelstellingen zoals meer aandeelhouderswaarde. Meer familieleden in de raad van bestuur zou dus leiden tot een efficiëntere raad van bestuur, waardoor familiebedrijven minder agency problemen zullen ervaren. Een hiermee verwant onderzoek is dat van Niskanen, Karjalainen, en Niskanen (2010). Hun argument situeert zich echter niet rond de raad van bestuur, maar rond familie-eigenaarschap in een onderneming. Hoe meer aandelen van het familiebedrijf er immers in handen komen van niet-familieleden, hoe meer conflicten er zullen ontstaan tussen familiale en niet-familiale aandeelhouders. Deze laatste zijn immers uit op het creëren van meer aandeelhouderswaarde wat niet altijd compatibel is met de

doelstellingen van familiale aandeelhouders die het beste voorhebben met hun bedrijf. Niskanen et al. (2010) tonen zo aan dat meer familie-eigenaarschap gepaard gaat met minder agency problemen en minder vraag naar auditkwaliteit.

Als we dus de recentere wetenschappelijke literatuur over de agency problematiek raadplegen zien we dat er aan familiebedrijven steeds meer belang gehecht wordt. Dit is ook niet verwonderlijk gegeven het grote economische belang van deze bedrijven in de wereldeconomie. In België spelen familiebedrijven eveneens een grote rol zoals blijkt uit een internationaal onderzoek van IFERA (2003). Volgens dit onderzoek maken familiebedrijven 70% uit van alle bedrijven in België. Dit toont al sterk aan hoe groot hun invloed zal zijn op de Belgische economie. Het is echter ook belangrijk om te kijken naar hoeveel de Belgische familiebedrijven bijdragen aan het Belgische Bruto Binnenlandse Product. Hiervoor rapporteert IFERA (2003) een bijdrage van 55%. Familiebedrijven spelen bovendien ook nog een grote rol in de tewerkstelling in België, wat af te leiden is uit Tabel 1. De grootste bijdrage wordt geleverd door de kleinste familieondernemingen in de categorie van 1 tot 100 werknemers.

Tabel 1: Het aandeel van familiebedrijven in de tewerkstelling in België (IFERA, 2003)

Aantal werknemers	1-100	100-500	>500
% van totale tewerkstelling	70%	45%	35%

De cijfers die IFERA (2003) in haar rapport presenteert komen in sterke mate overeen met de resultaten die Donckels en Fröhlich (1991) eerder al vonden. Voor België rapporteren deze auteurs namelijk een relatief aandeel van familiebedrijven van 69% van alle ondernemingen. Bovenstaande resultaten tonen dus duidelijk aan dat familiebedrijven een zeer belangrijke en dominante rol spelen in de Belgische economische situatie. Dit maakt het onderzoek naar de vraag naar een kwaliteitsauditor bij familiebedrijven extra interessant.

Bovendien wordt in de recentere 'family firm' literatuur het rooskleurige beeld uit de klassieke literatuur van familiebedrijven met minimale agency problemen onderuit gehaald. Dit biedt interessante onderzoeksmogelijkheden. Sommige auteurs toonden immers aan dat familiebedrijven geplaagd worden door een set agency problemen die specifiek zijn voor hen (o.a. Schulze, Lubatkin, & Dino, 2002; Schulze, Lubatkin, & Dino, 2003; Schulze, Lubatkin, Dino, & Buchholtz, 2001). Zo is er bijvoorbeeld het probleem van altruïsme door de ouders. Lubatkin, Schulze, Ling & Dino (2005) halen aan dat altruïsme ervoor kan zorgen dat de bestuurskosten van een familieonderneming dalen. Dit kan omdat altruïsme zorgt voor een familieband die de belangen van de verschillende familieleden op elkaar afstemt en de informatieasymmetrie tussen de belangrijkste beslissingnemers in een bedrijf kan verminderen (Schulze et al., 2002). Altruïsme kan volgens Lubatkin et al. (2005) echter ook een aantal averechtse effecten hebben die voor agency kosten kunnen zorgen in familiebedrijven. Dit wordt de 'dark side' van altruïsme genoemd. Zo kan altruïsme er bijvoorbeeld voor zorgen dat de kinderen die tewerkgesteld worden in het familiebedrijf een prikkel hebben tot 'freeriding' en 'shirking'. Dit wil zeggen dat zij hun taken en verantwoordelijkheden proberen te ontlopen of dat zij proberen minder te doen dan datgene wat van hun verwacht wordt. Daarbij komt nog dat het altruïstische gedrag van de ouders ervoor zorgt

dat er een vertekening ontstaat in de percepties over de prestaties van de kinderen. Dit heeft tot gevolg dat het moeilijk is om hen te controleren en te disciplineren. Bovendien krijgen familieleden dikwijls een zekere tewerkstelling in het familiebedrijf aangeboden met voordelen en een verloningspakket die ze in een ander bedrijf nooit zouden ontvangen hebben. De eigenaar-manager van een familiebedrijf kan namelijk quasi vrij beschikken over de middelen van de onderneming en kan hierdoor gul zijn naar zijn familieleden toe. Dit is natuurlijk in het nadeel van de andere niet-familie aandeelhouders. Altruïsme zal dus in familiebedrijven leiden tot een vorm van agency problemen die 'moral hazard' genoemd wordt. Naast dit probleem van altruïsme hebben familiebedrijven ook vaak te maken met een verlies aan onafhankelijkheid van de raad van bestuur (Hope et al., 2012). Private familiebedrijven hebben namelijk doorgaans een kleinere raad van bestuur met weinig onafhankelijke bestuurders. Daarnaast zijn er vaak familiale banden tussen de CEO, die het management aanstuurt, en de hoofdaandeelhouder die lid is van de raad van bestuur. Dit zorgt ervoor dat de controlepositie die de raad van bestuur uitoefent over het management verstoord kan zijn waardoor er agency problemen kunnen ontstaan.

Dit zijn slechts een aantal voorbeelden uit een hele reeks van mogelijke agency conflicten die specifiek zijn voor familiebedrijven. Zoals eerder al werd aangehaald tonen de auteurs van de recentere wetenschappelijke artikels aan dat familiebedrijven te maken kunnen krijgen met agency problemen die mogelijk veel ernstiger zijn dan die in publieke ondernemingen (o.a. Schulze et al., 2002; Schulze et al., 2003; Schulze et al., 2001). Dit gaat dan weer gepaard met de verwachting dat private familiebedrijven een hogere vraag naar auditkwaliteit zullen uitoefenen dan private niet-familiebedrijven. De artikels van Hope et al. (2012) en Niskanen et al. (2010) tonen echter aan dat meer familieleden in de raad van bestuur en meer familie-eigenaarschap zorgen voor minder agency conflicten. Dit leidt tot de verwachting dat familiebedrijven net minder auditkwaliteit zullen vragen. Deze vaststelling past bij de klassieke gedachte van familiebedrijven met minimale agency problemen. Daarnaast zijn er verschillende auteurs die een onderscheid maken tussen verschillende generaties van familiebedrijven die allen een verschillend niveau van agency problemen kunnen ervaren, omdat het eigenaarschap steeds sterker verspreid raakt (Corbetta & Salvato, 2004). Dit leidt op zijn beurt tot het vermoeden dat de vraag naar auditkwaliteit ook kan verschillen tussen verschillende generaties van private familieondernemingen.

1.2 Onderzoeksvragen

1.2.1 De centrale onderzoeksvraag

Uit het praktijkprobleem is gebleken dat er in de huidige maatschappij nood is aan een transparante en betrouwbare financiële verslaggeving. Bedrijven proberen daarom hun financiële staten van meer geloofwaardigheid te voorzien door het inhuren van een externe auditor. In de klassieke wetenschappelijke agency literatuur werd de afgelopen jaren echter vooral de aandacht gevestigd op de vraag naar auditkwaliteit door publieke ondernemingen, omdat men in private bedrijven en dan vooral in familiebedrijven maar weinig agency conflicten verwachtte. Recentere wetenschappelijke artikels uit de 'family firm' literatuur halen echter aan dat ook

familieondernemingen geplaagd kunnen worden door voor hen specifieke agency problemen en dat deze problemen zelfs kunnen variëren naargelang verschillende types van familieondernemingen. Aangezien het aandeel van deze familiebedrijven in de Belgische economie vrij groot is, is het belangrijk om na te gaan of de hogere agency problemen ook leiden tot een grotere vraag naar auditkwaliteit. Er is dus duidelijk nog ruimte om met deze masterproef bij te dragen aan het huidige wetenschappelijke onderzoek. De centrale onderzoeksvraag van deze masterproef wordt dan ook als volgt geformuleerd:

Verschilt de vraag naar auditkwaliteit in private familieondernemingen met de vraag naar auditkwaliteit in private niet-familieondernemingen en in welke mate verschilt deze vraag naar auditkwaliteit tussen verschillende types van private familieondernemingen?

Over de economische relevantie van dit onderwerp is geen twijfel mogelijk. Investeerders en andere stakeholders baseren immers hun economische beslissingen op de financiële informatie die een bedrijf ter beschikking stelt. Bij private ondernemingen is deze financiële informatie nog veel belangrijker dan bij publieke ondernemingen, want buiten de financiële gegevens is er vaak geen andere informatie beschikbaar over private bedrijven. Private ondernemingen zijn namelijk uitgesloten van externe marktmechanismen die hun waarde bepalen (Hope et al., 2012). Het is daarom van belang dat bedrijven die geconfronteerd worden met hogere agency kosten, de juistheid en volledigheid van hun financiële informatie laten certificeren. Enerzijds kan dit gebeuren door het aanstellen van een auditor als men dit bij wet nog niet verplicht was. Anderzijds kan dit gebeuren door het aanstellen van een auditor van hoge kwaliteit, die geloofwaardiger kan overkomen ten opzichte van de stakeholders. Als stakeholders weten dat dit gebeurt dan zijn ze sneller geneigd om met het bedrijf in zee te gaan. Dit levert voor een bedrijf het voordeel op dat men makkelijker aan kredieten kan komen bij banken of dat men betere langetermijncontracten kan afsluiten met leveranciers.

1.2.2 Deelvragen

Om de centrale onderzoeksvraag te kunnen beantwoorden dienen we deze op te splitsen in een aantal deelvragen. Er zijn zowel theoretisch als empirisch gerichte deelvragen die een antwoord behoeven. Deze worden als volgt geformuleerd:

- *Wat verstaan we onder het begrip private familieonderneming? Wat zijn de belangrijkste verschillen met een private niet-familieonderneming?*

In het artikel van onder andere Chrisman et al. (2004) wordt er een korte definitie aangehaald voor het begrip familiebedrijf en er wordt eveneens verwezen naar andere mogelijke definities uit andere wetenschappelijke artikels. Het is in dit onderzoek heel belangrijk om te weten welke bedrijven nu juist onder de noemer familieonderneming vallen om hun vraag naar auditdiensten te kunnen bestuderen. Om deze deelvraag te beantwoorden is het daarom van belang een aantal verschillende definities van naderbij te bekijken om uiteindelijk tot een goede definiëring van het begrip familieonderneming te komen.

- *Wat is een auditor, wat is auditkwaliteit en hoe kunnen we deze meten?*

De uitgebreide wetenschappelijke literatuur rond auditkwaliteit wordt geraadpleegd om een antwoord te formuleren op deze deelvraag. In het onderzoek van DeAngelo (1981) wordt onder andere een definitie uitgewerkt voor auditkwaliteit en bekijkt men eveneens één van de mogelijkheden om deze te meten. Ook hier geven echter een aantal andere wetenschappelijke artikels alternatieven voor maatstaven van auditkwaliteit die het bekijken waard zijn.

- *Wat drijft de vraag naar auditkwaliteit?*

Met deze deelvraag wordt verklaard waarom sommige bedrijven een vraag uitoefenen naar auditoren van een goede kwaliteit. Zo is één van de belangrijke artikels die de vrijwillige vraag naar auditkwaliteit bij private bedrijven onderzoeken, dat van Carey et al. (2000). Bovendien halen Dries et al. (2004) een aantal alternatieve audit-vraagtheorieën aan zoals de agency theorie en de verzekeringstheorie.

- *Wat zijn agency problemen? Welke van deze problemen zijn specifiek voor familiebedrijven?*

De klassieke wetenschappelijke literatuur haalt een aantal agency problemen aan bij publieke bedrijven die in mindere mate aanwezig zouden zijn bij familiebedrijven. De redenen waarom men dacht dat dit het geval was, worden met behulp van deze deelvraag onderzocht. De recentere wetenschappelijke 'family firm' literatuur voorziet echter in een aantal agency problemen die specifiek zijn voor familiebedrijven (Schulze et al., 2001). Deze problemen worden van naderbij bekeken en er wordt bijkomend onderzocht welke invloed zij kunnen hebben op het bestuur van familiebedrijven.

Na dit theoretisch gedeelte van mijn masterproef is het nodig om enkele zaken verder empirisch te onderzoeken. Hierbij maak ik gebruik van volgende deelvragen:

- *Is de vraag naar auditkwaliteit hoger of lager in private familieondernemingen dan in private niet-familieondernemingen?*

Zoals eerder al werd aangehaald zijn er recentere stromingen in de 'family firm' literatuur die meer agency problemen voorzien in familieondernemingen (Schulze et al., 2001). De klassieke auteurs verwachten in tegenstelling hiermee slechts minimale agency problemen in familiebedrijven. Ze geven zelfs aan dat een familiebedrijf de meest efficiënte en minst dure organisatievorm is (Daily & Dollinger, 1992). Het is daarom belangrijk om te onderzoeken of private familiebedrijven nu net een hogere of een lagere vraag naar auditkwaliteit hebben dan hun private niet-familiale tegenhangers.

- *In welke mate heeft het aantal familieleden dat in de raad van bestuur zetelt een invloed op de vraag naar auditkwaliteit in een familieonderneming?*

Deze relatie werd reeds onderzocht door Hope et al. (2012) in een Noorse context. Het kan om deze reden interessant zijn om te kijken of de gevonden relatie ook opgaat in de Belgische context, die sterk van de Noorse context kan verschillen. Hoe meer niet-familieleden er immers

in de raad van bestuur zetelen, hoe meer conflicten er in een onderneming zullen ontstaan over wiens belangen moeten worden nagestreefd. Deze conflicten zorgen ervoor dat de onafhankelijkheid van de raad van bestuur in gevaar komt en dat zij haar controlepositie over het management niet meer optimaal kan uitoefenen. Hope et al. (2012) volgen hiermee de klassieke gedachte van familiebedrijven met minimale agency problemen. Ze geven echter ook aan dat meer familieleden in de raad van bestuur net voor meer agency problemen kunnen zorgen, wat dan weer aanleunt bij de recentere 'family firm' literatuur. De controlepositie die de raad van bestuur uitoefent over een familiale manager kan immers verstoord worden als er meer familieleden deel uitmaken van die raad van bestuur. Het is daarom belangrijk om te onderzoeken of het aantal familieleden in de raad van bestuur, een invloed zal hebben op de vraag naar auditkwaliteit door een privaat familiebedrijf, aangezien meer familieleden in de raad van bestuur kunnen zorgen voor meer of minder agency problemen.

- *In welke mate heeft het percentage familie-eigenaarschap een invloed op de vraag naar auditkwaliteit in een familieonderneming?*

Deze relatie werd reeds door Niskanen, Karjalainen en Niskanen (2010) onderzocht in een Finse context. Het is dus eveneens interessant om dit in de Belgische context te onderzoeken, omdat deze van de Finse kan verschillen. Het percentage van familieleden dat het bedrijf in handen heeft kan namelijk zorgen voor een vermindering van de agency problemen (Niskanen et al., 2010). De reden hiervoor is dat familieleden ervoor zorgen dat de belangen van het familiebedrijf behartigd worden. Hoe meer niet-familieleden het bedrijf in handen hebben, hoe meer conflicten er zullen ontstaan tussen de familie en de niet-familie eigenaars. Deze conflicten leiden tot grotere agency problemen. Deze gedachtegang past bij die van de klassieke agency-denkers. In de recentere 'family firm' literatuur zijn er echter argumenten terug te vinden die een groter percentage familie-eigenaarschap linken aan een heel scala van specifieke agency problemen (Schulze et al., 2001). Het kan daarom interessant zijn om te weten of een groter percentage familie-eigenaarschap, een invloed zal hebben op de vraag naar auditkwaliteit, aangezien dit meer of minder agency conflicten met zich mee kan brengen volgens de verschillende stromingen in de literatuur.

- *Wat is de invloed van de generatie waarin een familiebedrijf zich bevindt op de vraag naar auditkwaliteit?*

Schulze et al. (2003) en Corbetta en Salvato (2004) delen in hun onderzoek familiebedrijven op in drie stadia; een familieonderneming met 'controlling owner' (eerste generatie), een 'sibling partnership' (tweede generatie) en een 'cousin consortium' (derde of latere generatie). Deze indeling geeft weer welke generatie familieleden de aandelen van het bedrijf in handen heeft. De studie voorspelt in de verschillende stadia een ander niveau van agency conflicten omdat het eigenaarschap steeds sterker verspreid raakt. Het is daarom interessant om dit ook na te gaan bij Belgische familiebedrijven. Verschillende generaties bedrijven kunnen immers verschillende agency problemen ondervinden en het is belangrijk om te weten of men de vraag naar auditkwaliteit hieraan aanpast.

1.3 Onderzoeksplan

Om na te gaan hoe het gesteld is met de vraag naar auditkwaliteit in private familieondernemingen, is het belangrijk om zowel een theoriegericht als een praktijkgericht onderzoek uit te voeren. Uit de verschillende deelvragen werd deze tweedeling ook reeds duidelijk. Het theoriegericht onderzoek wordt ingevuld met een uitgebreide literatuurstudie, terwijl in het praktijkgericht onderzoek de nadruk ligt op de toetsing met empirische data.

1.3.1 Theoriegericht onderzoek

Voor het theoriegerichte onderzoek van deze masterproef wordt een diepgaande literatuurstudie uitgevoerd. Hierbij wordt gebruik gemaakt van wetenschappelijke artikels en tijdschriften, handboeken en eveneens internetbronnen waar een veelheid aan accounting- en auditgerelateerde informatie is terug te vinden. Databases als EBSCOhost en AtoZ zijn de belangrijkste bronnen voor wetenschappelijke literatuur, aangevuld met opzoeken op Google Scholar. Daarnaast zijn internetbronnen van organisaties als UNIZO en auditkantoren (bv. Deloitte) bijzonder nuttig voor informatie omtrent dit masterproefonderwerp.

1.3.2 Praktijkgericht onderzoek

In het volgende gedeelte van deze masterproef wordt een praktijkgericht onderzoek uitgevoerd. Hiervoor is een verklarend kwantitatief onderzoek aangewezen. Dit levert belangrijke voordelen op, op het vlak van veralgemeenbaarheid naar de gehele populatie toe en het statistisch ondersteunen van de resultaten. Een gedeelte van de vereiste variabelen kunnen we bekomen door gebruik te maken van de DVD van Bureau van Dijk (ook wel Bel-first databank genoemd). Hierop worden de gegevens van de jaarrekeningen van alle Belgische bedrijven verzameld in een handig formaat. Andere data zoals deze over de generatie waarin een familiebedrijf zich bevindt, worden verzameld aan de hand van een vragenlijst die verstuurd wordt naar de bedrijven in de Bel-first databank. Vervolgens wordt er een regressieanalyse uitgevoerd op deze data. Hierbij is het vanzelfsprekend om een onderscheid te maken tussen private familieondernemingen en private niet-familieondernemingen. Dit maakt het mogelijk om te bepalen of de vraag naar auditkwaliteit nu op een statistisch significante manier verschillend is.

Deel II: Literatuurstudie

Hoofdstuk 2: Familieondernemingen

In dit hoofdstuk wordt een antwoord geformuleerd op de eerste deelvraag. Er wordt daarom gestart met een overzicht van de verschillende definities voor familiebedrijven die uit de literatuurstudie naar voren zijn gekomen. Het wordt hier al meteen duidelijk dat er geen wijdverspreide definitie is die door alle wetenschappelijke auteurs wordt gehanteerd. Vervolgens is er een korte uiteenzetting van de belangrijkste verschillen tussen familiebedrijven en niet-familiebedrijven. Men kan beide groepen in een wetenschappelijk onderzoek best onderscheiden omdat familiebedrijven over een aantal unieke kenmerken beschikken. Om in verdere hoofdstukken nader in te kunnen gaan op agency problemen in familiebedrijven, worden in de laatste sectie van dit hoofdstuk een drietal stadia onderscheiden waarin we familieondernemingen kunnen onderverdelen. Dit gebeurt op basis van de generatie familieleden die de eigendom in handen heeft, aangezien agency problemen sterk kunnen verschillen naarmate de tijd verstrijkt en volgende generaties de eigendom verwerven.

2.1 Definities voor familieondernemingen

Uit de literatuurstudie is naar voren gekomen dat het definiëren van het begrip familieonderneming een onderwerp is waarover veel discussie bestaat. Er is tot op de dag van vandaag nog geen definitie voorgesteld die een wijdverspreide aanvaarding kent bij wetenschappelijke auteurs.

Een definiëring die wel zeer veel voorkomt in de 'family firm' literatuur is deze van de London Business School. Deze definitie is echter vrij statisch en beschouwt een onderneming als familieonderneming als zij voldoet aan ten minste één van de volgende kenmerken:

- Meer dan 50% van de aandelen is in eigendom van één familie, of
- Minstens 50% van het managementteam is afkomstig van één familie, of
- Een significant aantal van de leden van de raad van bestuur is afkomstig van één en dezelfde familie (Ceysens, 2008).

Deze omschrijving wordt door een aantal auteurs gevolgd, maar toch is er twijfel of ze wel de essentie weergeeft van wat men met een familieonderneming bedoelt (Flören, 2008). De toepassing van deze definitie leidt immers tot een zeer hoog percentage van familiale ondernemingen in verschillende landen, wat leidde tot heel wat kritiek op de breedte en inclusiviteit ervan. De Europese Unie heeft daarom gekozen voor het gebruik van een iets strengere variant van deze omschrijving voor het definiëren van familiebedrijven. Een bedrijf moet voldoen aan minstens twee van de volgende criteria om als familiale onderneming te worden aanzien (Ceysens, 2008):

- Meer dan 50% van de eigendom is in handen van één familie;
- Een familie heeft beslissende invloed op de bedrijfsstrategie of op opvolgingsbeslissingen;

- o Een meerderheid of ten minste twee leden van de ondernemingsleiding zijn afkomstig uit één familie.

De definitie van de Europese Unie wordt net als die van de London Business School door veel onderzoekers echter als te statisch gezien (Ceysens, 2008). In de 'family firm' literatuur zijn als gevolg hiervan een hele reeks andere benaderingen terug te vinden.

Litz (2004) stelt in zijn artikel voor om twee benaderingen voor de definiëring van familiebedrijven te integreren om op deze manier tot een algemene omschrijving te komen voor wat het begrip familieonderneming nu juist inhoudt. Een eerste definitie van de familieonderneming is gebaseerd op een structurele benadering. Hierbij gaat men uit van twee dimensies, namelijk eigenaarschap en management. Deze kunnen in een bedrijf elk in handen zijn van één individu, een familie-eenheid of een diverse groep individuen. Volgens deze benadering kan een bedrijf als een familiale onderneming worden gezien in de mate waarin het eigenaarschap en het management geconcentreerd zijn in een familie-eenheid. Een tweede definitie is gebaseerd op een benadering die focust op intenties en intra-organisationale verlangens naar meer of minder familiale betrokkenheid. Volgens deze benadering kan een bedrijf beschouwd worden als een familieonderneming in de mate waarin haar leden streven naar het behalen, behouden en/of vergroten van intra-organisationale familiegerelateerdheid.

Litz (2004) is van mening dat de twee voornoemde benaderingen geïntegreerd moeten worden om tot een ultieme definiëring te komen van wat de essentie van een familieonderneming werkelijk is. Hij stelt daarom de volgende definitie voor:

"Een bedrijf kan beschouwd worden als een familiale onderneming in de mate waarin haar eigenaarschap en management geconcentreerd zijn in een familie-eenheid, én in de mate waarin haar leden streven naar het bereiken, behouden, en/of vergroten van de intra-organisationale familiegerelateerdheid (Litz, 2004, p. 78)."

Verder doen Chua, Chrisman & Sharma (1999) een onderzoek naar de vele verschillende wetenschappelijke studies die gebruik maken van een definitie voor familiebedrijven. Chua et al. (1999) stellen vast dat de meeste auteurs het erover eens zijn dat het de familiebetrokkenheid is die een familieonderneming zo uniek maakt. De meeste definities die men hanteert hebben bijgevolg gemeen dat men naar het eigenaarschap van familieleden en het management door familieleden kijkt, om de familiebetrokkenheid in een bedrijf te meten. Sommige auteurs vereisen daarom dat familieleden enerzijds betrokken zijn in het management en anderzijds controlerend eigenaar zijn, vooraleer ze een bedrijf bestempelen als een familiale onderneming. Andere auteurs vereisen slechts één van deze twee voorwaarden. Het is dan wel vereist dat de bedrijfsleider het bedrijf als een familieonderneming beschouwt vooraleer men van een familieonderneming kan spreken. Bovendien stellen Chua et al. (1999) vast dat de definities die impliciet of expliciet controlerend eigenaarschap vereisen door familieleden ook nog eens verschillen in het acceptabele patroon van eigenaarschap. Er worden acht categorieën van controlerende eigenaars onderscheiden: een individu, twee personen niet bloedverwant of niet gerelateerd door het huwelijk, twee personen wel bloedverwant of gerelateerd door het huwelijk, een kerngezin, meer dan één kerngezin, een uitgebreide familie, meer dan één uitgebreide familie en het publiek.

Onderzoekers die controlerend eigenaarschap vereisen in hun definitie van familiebedrijven, zijn het er unaniem over eens dat eigenaarschap door een kerngezin bepalend is om over een familiebedrijf te kunnen spreken. Over de andere zeven eigenaarschappatronen is men het oneens in de literatuur (Chua et al., 1999).

Na dit overzicht van de 'family firm' literatuur, gaan Chua et al. (1999) over tot het formuleren van een eigen definitie. De auteurs zijn hierbij van mening dat deze definitie zo breed mogelijk moet zijn. Ze stellen daarom dat een bedrijf een familieonderneming is als het zich als een familieonderneming gedraagt. Dit gedrag moet echter een doel hebben en volgens Chua et al. (1999) is dit doel om de visies van een of meerdere families, die dominant eigenaarschap in het bedrijf bezitten, te vormen en na te streven. Hierbij moet onder visie verstaan worden: de notie van een betere toekomst voor de familie, met de onderneming als middel om deze toekomst te bereiken. Zo komt men uiteindelijk tot de volgende definitie voor familiebedrijven:

"The family business is a business governed and/or managed with the intention to shape and pursue the vision of the business held by a dominant coalition controlled by members of the same family or a small number of families in a manner that is potentially sustainable across generations of the family or families (Chua et al., 1999, p. 25)."

De studie van Sharma (2004) erkent vele van deze onderzoeken om een goede definitie voor familiebedrijven te formuleren. De nadruk lag hierbij echter vooral op het zoeken naar een criterium om familiebedrijven te onderscheiden van niet-familiebedrijven. Dit terwijl empirisch onderzoek aangetoond heeft dat familiebedrijven helemaal geen homogene groep zijn en dat ze dus variëren op het vlak van de graad van familiale betrokkenheid (Tsang, 2002, in Sharma, 2004). Pogingen om deze schommelende mate en manier van familiebetrokkenheid te meten, situeren zich in een aantal verschillende onderzoeksrichtingen.

2.1.1 De roos van Astrachan & Shanker

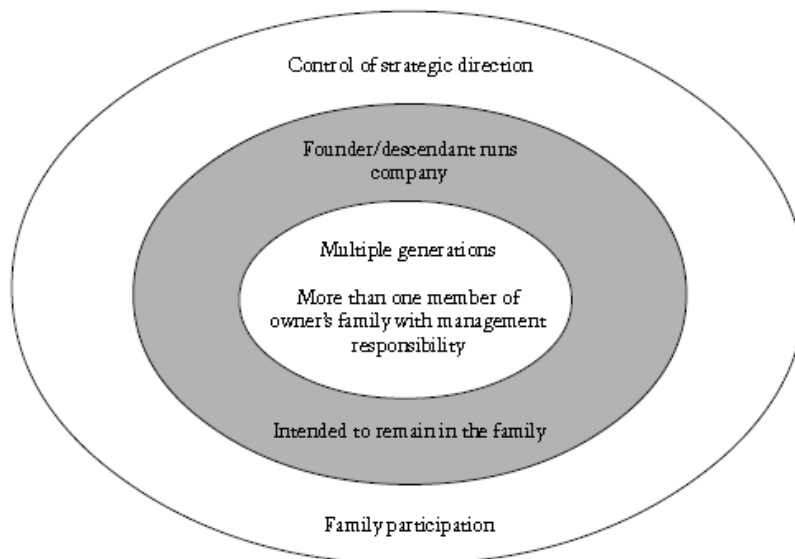
In een eerste lijn van onderzoek die de schommelende mate van familiale betrokkenheid in ondernemingen probeert te meten, tracht men een aantal verschillende operationele definities op te stellen (Sharma, 2004). Het onderzoek van Astrachan en Shanker (2003) is hier een toonaangevend voorbeeld van. Deze auteurs erkennen net als Westhead en Cowling (1998) dat er in de praktijk een aantal verschillende criteria in gebruik zijn om familieondernemingen te onderscheiden van hun niet-familiale tegenhangers. Het gaat om criteria als: percentage van het eigenaarschap in handen van de familieleden, strategische controle door familieleden, betrokkenheid van meerdere generaties in de organisatie en de bedoeling om het bedrijf in handen van de familie te houden. Volgens Astrachan en Shanker (2003) kunnen al deze criteria belangrijke eigenschappen zijn voor het beschrijven van een familiebedrijf, afhankelijk van waar het bedrijf zich in zijn levenscyclus bevindt. Daarom stellen ze een 'range' van definities voor die variëren van heel inclusief (breed) tot vrij exclusief (smal), in functie van de graad van familiale betrokkenheid. Deze 'range' van definities wordt in Figuur 1 weergegeven in de vorm van een roos.

De meest brede en dus meest inclusieve definitie vereist enkel dat er een bepaalde mate van familieparticipatie is in het bedrijf en dat de familie controle heeft over de strategische richting die het bedrijf uitgaat. Het gebruik van deze definitie zal bijgevolg leiden tot een vrij groot aantal familieondernemingen, omdat men slechts weinig directe betrokkenheid van de familieleden vooropstelt.

De middelste definitie is al iets minder breed. Deze vereist bovenop de brede definitie dat de bedrijfseigenaar de intentie heeft om het bedrijf over te laten aan een ander lid van zijn familie. Bovendien is het volgens deze definitie noodzakelijk dat de oprichter of nazaat van de oprichter een belangrijke rol speelt in het leiden van het bedrijf. Volgens deze omschrijving is dus al enige mate van familiebetrokkenheid noodzakelijk vooraleer we kunnen spreken van een familiale onderneming.

De smalste definitie en dus de meest exclusieve, situeert zich in de middelste cirkel van de roos van Astrachan and Shanker (2003). In dit scenario is het mogelijk dat er een grootouder-stichter de bestuurder is, dat er twee of drie broers of zussen in het topmanagement zetelen, dat er een broer of zus is met eigenaarschap maar zonder dagdagelijkse verantwoordelijkheden en dat er neven of nichten zijn in beginposities. De onderneming wordt met andere woorden op een significante manier beïnvloed door meerdere generaties en er is minstens één familielid van de eigenaar die een belangrijke managementverantwoordelijkheid heeft.

Figuur 1: De roos van Astrachan & Shanker (2003)

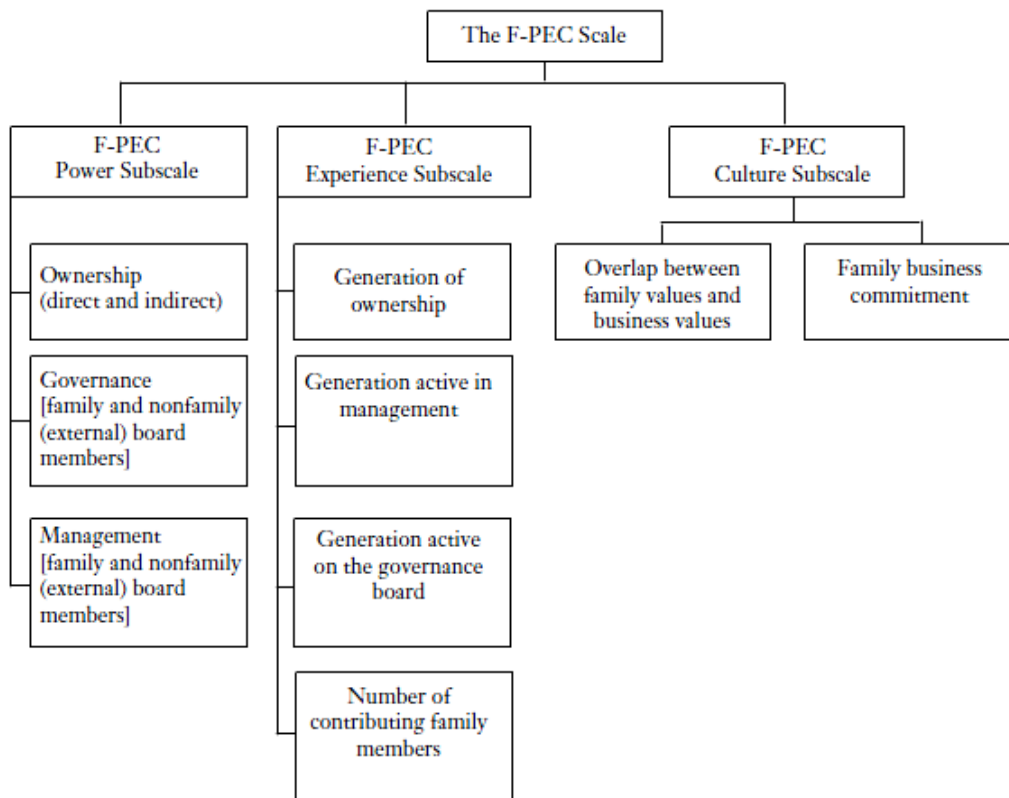


2.1.2 De F-PEC schaal

In een tweede onderzoeksrichting ontwikkelt men een schaal voor familiebetrokkenheid om familieondernemingen te onderscheiden van niet-familieondernemingen (Sharma, 2004). Deze schaal zou onderzoekers moeten aanzetten tot het bestuderen van de modererende en mediërende invloed van familieondernemingen in het wetenschappelijke onderzoek, in plaats van bipolair tewerk te gaan. Zo zijn Astrachan, Klein en Smyrniotis (2002) van mening dat bepaalde

kenmerken van een bedrijf beter op een continue basis gemeten kunnen worden dan op een dichotome basis. Ze stellen om deze reden een continue schaal op, om de mate van familiebetrokkenheid en familie-invloed in een onderneming te meten. Deze schaal noemt men de F-PEC schaal, wat verwijst naar de drie subschalen die er deel van uitmaken: Power, Experience en Culture. Deze dimensies worden apart gemeten aan de hand van een vragenlijst. De uiteindelijke scores worden via een aantal bewerkingen samengevoegd om zo tot een algemene score voor familiebetrokkenheid in een onderneming te komen (Klein, Astrachan, & Smyrniotis, 2005). In Figuur 2 is een overzicht weergegeven van de onderdelen van de F-PEC schaal.

Figuur 2: De F-PEC schaal (Astrachan et al., 2002)



De machtsdimensie (Power) van de F-PEC schaal verwijst enerzijds naar de dominantie die familieleden kunnen uitoefenen op het bedrijf via de financiering ervan. Het gaat hier om aandelen of andere financiële instrumenten van het bedrijf die in handen zijn van familieleden. Anderzijds verwijst deze dimensie naar de invloed die de familie kan uitoefenen op het bedrijf door haar participatie in het management of in het bestuur (Klein et al., 2005).

De ervaringsdimensie verwijst naar de totale ervaring die een familie aan het bedrijf toevoegt. Hier geven Astrachan et al. (2002) aan dat ervaring aan een bedrijf wordt toegevoegd door successie en zijn ze ervan overtuigd dat de meeste ervaring wordt toegevoegd bij een overdracht van de eerste naar de tweede generatie. Elk familielid dat in het bedrijf wordt betrokken brengt immers nieuwe zienswijzen en ideeën aan (Klein et al., 2005). Bovendien dragen het aantal familieleden die geassocieerd zijn met de onderneming ook bij aan de ervaringsdimensie. Het gaat hier

bijvoorbeeld om de vrouw van de CEO die een doorslaggevende invloed kan hebben op belangrijke beslissingen (Astrachan et al., 2002).

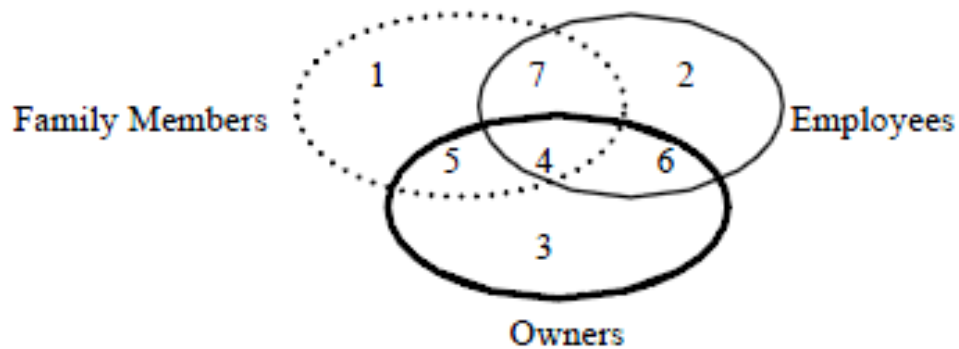
De cultuurdimensie is de derde en laatste dimensie van de F-PEC schaal. Deze verwijst naar de waarden en de toewijding van de familieleden. De overlap van de bedrijfswaarden en de familieovertuigingen is hierin een bepalende factor (Astrachan et al., 2002).

2.2 Het verschil met niet-familieondernemingen

Meerdere auteurs erkennen dat familiebedrijven zeer verschillend zijn van niet-familiebedrijven. In een andere onderzoeksrichting probeert men daarom een aantal familiebedrijftypologieën te ontwikkelen om familiebedrijven te onderscheiden van niet-familieondernemingen en dit op basis van de mate en manier van familiale betrokkenheid (Sharma, 2004). Een onderzoek dat op deze manier verloopt, is het onderzoek van Sharma (2002) waarbij er gebruik wordt gemaakt van de 'stakeholder mapping technique' om familieondernemingen in te delen in categorieën.

Men vertrekt hier van het uitgangspunt dat familiebedrijven bedrijven zijn waarin familieleden een significante invloed hebben door hun eigenaarschap of positie in het management. Hierbij wordt erkend dat families in alle familiebedrijven wel invloed hebben, maar dat toch niet alle familiebedrijven gelijk zijn (Sharma, 2002). Er is namelijk een verschil in de mate van familiebetrokkenheid. Het is daarom dat Sharma (2002) een typologie ontwikkelt om een onderscheid te kunnen maken tussen verschillende soorten familiale ondernemingen. De basisbouwsteen van deze typologie is het driecirkelmodel van Tagiuri en Davis (1996) dat weergegeven staat in Figuur 3. Hierin vertegenwoordigt elke cirkel de eigenaar-, management- en familierollen in een bedrijf. Op deze manier ontstaan er zeven verschillende categorieën van interne bedrijfsstakeholders (Sharma, 2002). Voor de ontwikkeling van de typologie is het belangrijk om te kijken naar de overlappende regio's. De overlap van de verschillende rollen genereert volgens Tagiuri en Davis (1996) immers de vele onderscheidende kenmerken van familieondernemingen. De vier regio's gevormd door de overlappende rollen kunnen ofwel geen, slechts één ofwel meerdere organisatieleden bevatten. Op deze manier ontstaan er 81 (3x3x3x3) verschillende categorieën met combinaties van verschillende rollen, waarvan er 72 overeenkomen met familieondernemingen. Volgens Sharma (2002) heeft deze typologie verschillende toepassingen. Zo kan men bijvoorbeeld de gedetailleerdere verschillen tussen verschillende familieondernemingen begrijpen en kijken welke bestuursmechanismen het best werken voor elk type familieonderneming.

Figuur 3: Het driecirkelmodel van Tagiuri & Davis (1996)



De overlap van de familie-, eigenaar-, en management rollen in het driecirkelmodel van Tagiuri en Davis (1996) zorgt dus voor een aantal unieke attributen die familieleden onderscheiden van hun niet-familiale tegenhangers. Deze overlap van rollen kan echter zowel een aantal voordelen als een aantal nadelen met zich meebrengen voor de verschillende stakeholders in een familieonderneming.

Het is volgens Tagiuri en Davis (1996) immers mogelijk dat familieleden gelijktijdig de drie rollen bekleden in hun organisatie. Elk van deze drie rollen brengt echter een aantal specifieke doelstellingen met zich mee. Als deze doelen compatibel zijn met elkaar dan kunnen familiale managers goede beslissingen nemen en is de familieonderneming een geduchte concurrent (Tagiuri & Davis, 1996). De familieleden zullen immers verplichtingen hebben ten opzichte van elk van de drie rollen die ze opnemen en dit maakt hen sterk betrokken in de organisatie. Dit zorgt op zijn beurt voor een goede loyaliteit. Flören (2008) erkent dat deze aanzienlijke betrokkenheid een sterkte is van familiebedrijven. Mensen die eigenhandig een bedrijf uit de grond stampen en hier hun hart en ziel inleggen, kunnen zeer gepassioneerd raken en dit zorgt voor een enorme toewijding. Bovendien zal dit enthousiasme niet beperkt blijven tot de familieleden zelf. Werknemers krijgen namelijk het gevoel dat ze bijdragen aan een groter geheel en dat ze deel uitmaken van een sterk team. Het gevolg hiervan is extra betrokkenheid en loyaliteit. Gelijktijdige rollen zijn echter niet altijd in het voordeel van het familiebedrijf (Tagiuri & Davis, 1996). Ze kunnen ook voor conflicten en wrevel zorgen in de onderneming, omdat de bedrijfsbelangen en familiebelangen verward kunnen raken. Families streven immers naar eenheid en loyaliteit, terwijl het bedrijf vaak streeft naar enige mate van competitie en het leveren van prestaties en resultaten.

Een ander voorbeeld van een uniek kenmerk dat zich ontleent aan de overlap van verschillende rollen is de gedeelde identiteit van familieleden (Tagiuri & Davis, 1996). Familieleden zijn met elkaar verbonden door een familienaam en dit geeft hen een bepaalde identiteit. Familiebanden brengen bovendien een aantal specifieke regels en gedragingen met zich mee. Flören (2008) erkent dit als een sterkte van familiebedrijven. De gedeelde identiteit van familieleden leidt immers tot een stabiele cultuur in het bedrijf. Relaties tussen verschillende familieleden hebben zich meestal al gedurende lange tijd ontwikkeld en men raakt op elkaar ingespeeld. Samen met de sterke betrokkenheid door gedeelde rollen zorgt een stabiele cultuur voor een grote betrouwbaarheid van het familiebedrijf. Klanten kennen de familieleden waardoor ze weten waar

hun familienaam voor staat en welke kwaliteit van dienstverlening ze kunnen verwachten (Flören, 2008). Het nadeel van een gedeelde identiteit is echter dat het gedrag van één familielid de reputatie van de andere familieleden en zelfs de reputatie van het bedrijf als geheel kan schaden (Tagiuri & Davis, 1996). Er is ook vaak een sterke drang om de reputatie hoog te houden, wat het aantrekkelijker maakt om voor een lange tijd de dingen op eenzelfde manier te doen. Deze rigiditeit is volgens Flören (2008) een belangrijke zwakte. Bovendien maakt de gedeelde identiteit het vaak moeilijk om autoriteit uit te oefenen over andere familieleden.

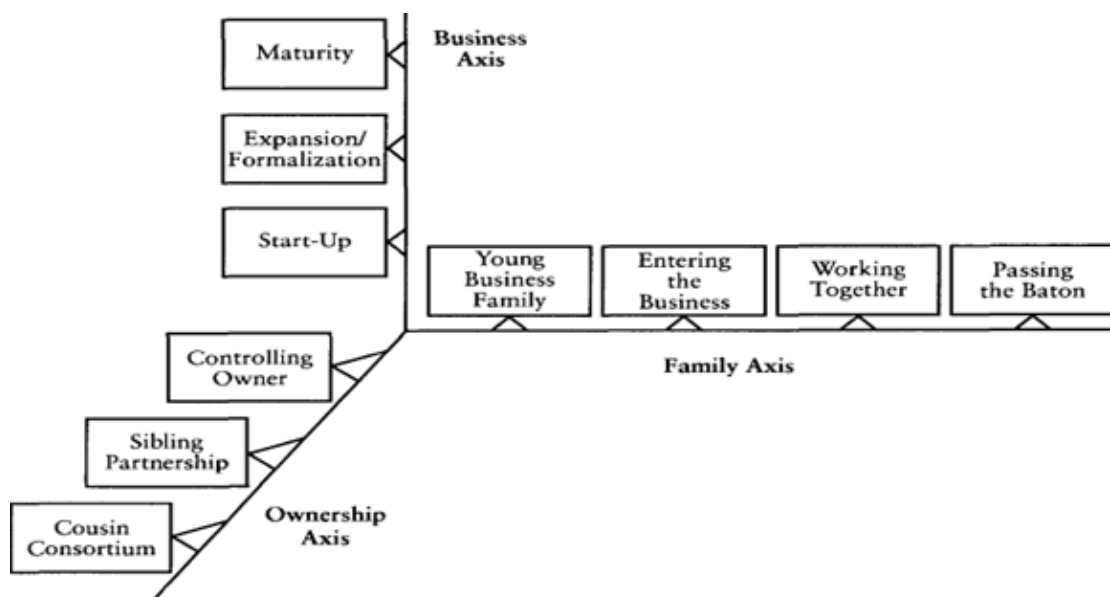
De betekenis die familieleden aan het familiebedrijf hechten is ook een uniek onderscheidend kenmerk (Tagiuri & Davis, 1996). Familieleden zien het bedrijf vaak als een deel van de familie en ze kunnen er zeer sterke gevoelens tegenover ontwikkelen. Men ziet het bedrijf dan als iets uniek, wat ertoe leidt dat de doelen van familieleden op elkaar afgestemd raken en dat ze de missie van de onderneming willen uitdragen. Dit zorgt er ook voor dat de kennis van familieleden in de organisatie blijft en op een unieke manier wordt overgedragen (Flören, 2008). Kinderen leren namelijk in hun jeugd jaren gaandeweg meer en meer over de werking van het bedrijf. De sterke betekenis die men aan het bedrijf hecht kan echter zorgen voor een groot nadeel (Tagiuri & Davis, 1996). De stichter blijft in familiebedrijven vaak vechten om de controle en zal zijn positie in het bedrijf niet willen opgeven. Hierdoor kunnen de emoties hoog oplopen en dit kan een negatieve invloed hebben op de mogelijkheid om commerciële activiteiten te ontwikkelen, wat volgens Flören (2008) een belangrijke zwakte van familiebedrijven is. Bovendien kan de bestuurder/oprichter door zijn te lange ambtstermijn niet langer bekwaam zijn en foute beslissingen maken die het voortbestaan van het familiebedrijf in gevaar kunnen brengen.

De focus van deze masterproef ligt echter op een ander vlak waarop familieondernemingen zich onderscheiden van niet-familieondernemingen (zie hoofdstuk 4). De recente 'family firm' literatuur heeft immers aangetoond dat familieondernemingen blootgesteld zijn aan een heel scala van voor hen specifieke agency problemen (Schulze et al., 2001). Zo zal altruïsme door de ouders een groot effect hebben op het bestuur van familieondernemingen (Lubatkin et al., 2005). Ook kunnen familiebedrijven te maken krijgen met een verlies aan onafhankelijkheid van de raad van bestuur (Hope et al., 2012). Bovendien kan het voorkomen dat managers eerder de eigen doelen of deze van de familie nastreven dan deze van het bedrijf (Niskanen et al., 2010).

2.3 Familieondernemingen doorheen de tijd

In familiebedrijven zijn er heel wat dilemma's door overlappende rollen van organisatieleden (Tagiuri & Davis, 1996). De belangrijkste dilemma's waar familieondernemingen echter mee te maken krijgen worden veroorzaakt door het verstrijken van de tijd (Gersick, Davis, Hampton, & Lansberg, 1997). Het gaat hier dan over veranderingen in de organisatie, in de familie en in de verdeling van eigenaarschap. Het driecirkelmodel van Tagiuri en Davis (1996) wordt op deze manier omgevormd tot een driedimensionaal ontwikkelingsmodel voor familiebedrijven (Gersick et al., 1997). Hierbij krijgen de drie subsystemen (familie, eigenaarschap en management) elk een aparte ontwikkelingsdimensie. Dit staat weergegeven in Figuur 4.

Figuur 4: Het driedimensionaal ontwikkelingsmodel van Gersick et al. (1997)



De eerste dimensie beschrijft de ontwikkeling van eigenaarschap doorheen de tijd. Deze ontwikkeling kan opgedeeld worden in drie stadia: 'Controlling Owner', 'Sibling Partnership' en 'Cousin Consortium'. Deze stadia geven weer in handen van de hoeveelste generatie familieleden het bedrijf is (Gersick et al., 1997). De tweede dimensie beschrijft de ontwikkeling van de familie doorheen de tijd. Deze ontwikkeling kan ook opgedeeld worden in een viertal stadia die worden afgelijnd door de leeftijden van de familieleden die actief zijn in het bedrijf (Gersick et al., 1997). De derde dimensie beschrijft de ontwikkeling van het bedrijf doorheen de tijd. Het gaat hier om de verschillende stadia in de levenscyclus van een bedrijf, van de opstart tot aan de maturiteitsfase (Gersick et al., 1997).

Deze drie dimensies laten zoals het model van Sharma (2002) toe om familiebedrijven in te delen in verschillende types. Corbetta & Salvato (2004) en Schulze et al. (2003) opteren in hun onderzoek naar agency problemen voor de indeling van familiebedrijven naargelang de generatie die de eigendom van het bedrijf in handen heeft. Ze focussen zich dus op de eigendomsas van het driedimensionaal ontwikkelingsmodel van Gersick et al. (1997).

2.3.1 Het 'Controlling Owner' stadium

Het 'Controlling Owner' stadium is het stadium waarin een familiebedrijf wordt opgericht (Gersick et al., 1997). Het eigenaarschap is in dit stadium geconcentreerd in een individu of in een getrouwd koppel. De eerste generatie eigenaars is dus aan de macht in het bedrijf. 'Controlling Owner' familiebedrijven zijn echter niet noodzakelijk kleine bedrijven, ze kunnen enorm variëren in grootte. Bovendien bestaat de raad van bestuur in deze organisaties vaak slechts op papier en heeft ze niet echt een adviserende rol, ofwel gaat het om een 'rubber stamp board' die enkel dient om beslissingen die de eigenaar-manager reeds maakte, te ondersteunen of te bevestigen. In

beide gevallen is deze raad van bestuur volledig of toch uit een meerderheid van familieleden samengesteld en fungeert ze niet als een echt discussieforum (Gersick et al., 1997).

2.3.2 Het 'Sibling Partnership' stadium

Bedrijven die zich in het 'Sibling Partnership' stadium bevinden zijn bijna allemaal in handen van de tweede generatie familieleden. Ze bestaan meestal reeds langere tijd en zijn uitgegroeid tot grotere bedrijven dan die in het vorige stadium (Gersick et al., 1997). Het eigenaarschap is hier veelal in handen van twee of meerdere broers en zussen die al dan niet zelf actief zijn in de onderneming. Het is hier wel mogelijk dat er nog andere eigenaars zijn uit de voorgaande generatie (bijvoorbeeld ouders), maar deze zullen geen significante invloed meer hebben.

2.3.3 Het 'Cousin Consortium' stadium

Bedrijven wiens eigenaarschap tot dit niveau is geëvolueerd, zijn in handen van een derde of latere generatie familieleden. Vele neven en nichten uit verschillende kerngezinnen die geen van allen voldoende controle hebben om beslissingen te bepalen hebben veelal de aandelen van het bedrijf in bezit (Gersick et al., 1997). Het eigenaarschap raakt dus steeds verder en verder verspreid naarmate de onderneming overgedragen wordt aan volgende generaties. Het aantal familiale eigenaars kan daarom sterk variëren (Gersick et al., 1997). Dit leidt ertoe dat familiebedrijven die dit stadium bereiken, groter zijn en vaak ook veel complexer zijn om te besturen.

Hoofdstuk 3: Audit en auditkwaliteit

In dit hoofdstuk wordt een antwoord geformuleerd op de deelvragen met betrekking tot audit en auditkwaliteit. Sectie 1 van dit hoofdstuk verduidelijkt wat een audit is en wat deze juist inhoudt. Vervolgens wordt in sectie 2 het begrip auditkwaliteit van dichterbij bekeken. Om de vraag naar auditkwaliteit in een bedrijf te verklaren zijn er een aantal theorieën terug te vinden in de wetenschappelijke literatuur. Deze theorieën worden uiteengezet in de derde sectie van dit hoofdstuk. Om het hoofdstuk af te sluiten is er een opsomming van een aantal maatstaven die in de praktijk veel gebruikt worden om de auditkwaliteit in een bepaalde onderneming te meten.

3.1 Wat is een audit

Vooraleer er wordt overgaan tot een beschrijving van auditkwaliteit, is het nuttig om te weten wat een auditor nu juist is en wat een audit inhoudt. Hiervoor kan de definitie van auditing die werd opgesteld door het Committee on Basic Auditing Concepts van de American Accounting Association (AAA) een interessant startpunt zijn. Deze definiëring luidt als volgt (Dries et al., 2004, p. 4):

"Auditing is a systematic process of objectively obtaining and evaluating evidence regarding assertions about economic actions and events to ascertain the degree of correspondence between those assertions and established criteria and communicating the results to interested users."

Deze definitie geeft een aantal belangrijke aspecten weer die een algemeen beeld schetsen van auditing en die dus zeker ook op de financiële audit van toepassing zijn (Dries et al., 2004). Ten eerste wordt duidelijk dat het uitvoeren van een audit een systematisch proces is, of toch een systematisch proces zou moeten zijn. Er moet dus voor gezorgd worden dat de audit op een gestructureerde en logische manier kan verlopen. Vervolgens is het van groot belang dat een auditor zijn activiteiten in volstrekte of volkomen onafhankelijkheid uitvoert (IBR, 2006). Hiervoor is zowel een onafhankelijkheid in geest als een onafhankelijkheid in schijn vereist. De auditor is bijgevolg een persoon die normen en waarden hoog in het vaandel draagt en niet deelneemt aan activiteiten die zijn onafhankelijkheid in vraag doen stellen. Deze volkomen onafhankelijkheid is vervolgens een professionele onafhankelijkheid, dit wil zeggen dat zij nauw in verband staat met de deskundigheid van de auditor. Deskundigheid is daarom een noodzakelijke voorwaarde voor de onafhankelijkheid van de auditor. De auditor kan zijn deskundigheid en expertise behouden door het volgen van permanente scholing en vorming (IBR, 2006). Een volgend belangrijk kenmerk van een audit is dat men beweringen en gebeurtenissen gaat onderzoeken en kijken of deze overeenstemmen met vastgelegde normen en criteria (Dries et al., 2004). Auditors onderzoeken in de meeste gevallen immers beweringen van het management en dit vereist een zeer kritische houding ten opzichte van de gerapporteerde resultaten. Managers kunnen namelijk prikkels hebben om de zaken anders voor te stellen dan ze zijn. Het is daarom dat een auditor steeds kijkt of de economische realiteit overeenstemt met wat de wet voorschrijft (IBR, 2006). Een ander belangrijk kenmerk van een audit is dat elke auditopdracht als eindproduct een rapport heeft. Dit wordt

afgeleverd aan alle belanghebbenden en geeft weer wat de mening is van de auditor over datgene wat hij gecontroleerd heeft (Gramling, Rittenberg, & Johnstone, 2012).

De bovenstaande elementen geven een algemeen beeld van een externe auditopdracht weer (Dries et al., 2004). Zoals uit de probleemstelling reeds is gebleken ligt de focus in deze eindverhandeling inderdaad op de audit van de financiële staten van de onderneming (balans, resultatenrekening en toelichting). We noemen het daarom ook wel de financiële audit. Deze financiële audit heeft naast de aangehaalde algemene kenmerken nog een aantal specifieke karakteristieken.

Bij een financiële audit bestaat de taak van de auditor erin een nazicht te doen van de financiële staten van een onderneming en van het onderliggende boekhoudsysteem. Bovendien kijkt deze financiële auditor ook naar het systeem van interne controle waarop men steunt voor het opstellen van de financiële staten (Gramling et al., 2012). Het eindproduct van een financiële audit is zoals bij de meeste audits een rapport dat men aflevert aan alle belanghebbenden. In dit rapport komt de auditor tot een opinie over de financiële staten. Hij beoordeelt of deze een getrouw beeld geven van het vermogen, de financiële toestand en de resultaten van de onderneming (Gramling et al., 2012). Er wordt hierbij een redelijke mate van zekerheid gegeven dat de financiële staten vrij zijn van afwijkingen van materieel belang, als gevolg van fraude of het maken van fouten (IBR, 2006). De auditor verricht dus geenszins een volledige controle, maar eerder een volkomen controle. Hierbij voert hij controlewerkzaamheden uit op alle belangrijke aspecten van de jaarrekening, op deze manier bekomt hij een redelijke mate van zekerheid. Deze controlewerkzaamheden zullen uitgevoerd worden met behulp van steekproeven (IBR, 2006).

Als we kijken naar het eindproduct van de audit, zien we dat er vele mogelijke soorten rapporten zijn die een auditor kan afleveren op het einde van zijn auditwerkzaamheden (Gramling et al., 2012). De verklaring zonder voorbehoud komt hierbij het meest voor (Francis, 2004). Verder is er ook de mogelijkheid van het afleveren van een verklaring met voorbehoud, een onthoudende verklaring of een afkeurende verklaring (IAASB, 2009). Daarnaast kan de auditor ervoor opteren om een toelichtende paragraaf toe te voegen aan zijn verklaring zonder voorbehoud of aan zijn verklaring met voorbehoud. Deze wordt bijvoorbeeld toegevoegd indien er zich een betekenisvolle onzekerheid voordoet met betrekking tot de bedrijfscontinuïteit (IBR, 2007). Eén van deze rapporten wordt door de auditor aan de belanghebbenden afgeleverd, waardoor de financiële audit een maatschappelijke functie vervult (Dries et al., 2004). Het rapport is immers beschikbaar voor alle stakeholders van de onderneming die er meer informatie over wensen.

3.2 Wat is auditkwaliteit

Net zoals er voor het begrip familieonderneming geen eenduidige definitie uit de literatuurstudie naar voren kwam, is het voor het begrip auditkwaliteit niet eenvoudig om een wijdverspreide definitie terug te vinden. Kilgore, Radich en Harrison (2011) stellen echter vast dat de meeste wetenschappelijke onderzoeken over auditkwaliteit een definitie hanteren die gelijk is aan deze van DeAngelo (1981) of hier een licht aangepaste versie van gebruiken. Deze definitie luidt als volgt:

"The quality of audit services is defined to be the market-assessed joint probability that a given auditor will both (a) discover a breach in the client's accounting system, and (b) report the breach (DeAngelo, 1981, p. 186)."

De kans dat een auditor een inbreuk zal detecteren in de financiële staten van een onderneming is hierbij volgens DeAngelo (1981) afhankelijk van zijn technologische capaciteiten, de audit procedures die de auditor gebruikt bij de specifieke audit, de mate of uitgebreidheid van steekproeftrekking, etc. De kans dat een auditor een inbreuk rapporteert als hij er een vindt, is volgens DeAngelo (1981) dan weer een maatstaf van de mate van onafhankelijkheid van de auditor ten opzichte van zijn klant.

De klanten van de auditor zullen kosten moeten maken om de auditkwaliteit in hun onderneming te kunnen beoordelen. DeAngelo (1981) verwacht dat deze kosten aan de hoge kant zullen zijn. Het is voor klanten immers niet mogelijk om alle audit procedures van de auditor waar te nemen. Bovendien hebben de klanten van de auditor weinig informatie over de prikkels die ze in het contract met de auditor moeten opnemen om het meer aannemelijk te maken dat de auditor een inbreuk gaat rapporteren. Het is daarom vaak zo, dat bedrijven die klant zijn van een auditor gebruik gaan maken van een aantal surrogaten die auditkwaliteit meten. Deze surrogaten zijn variabelen die minder duur zijn om te observeren en die toch gecorreleerd zijn met auditkwaliteit (DeAngelo, 1981).

Palmrose (1988) gebruikt in haar wetenschappelijk onderzoek naar auditkwaliteit een gelijkaardige definitie als de bovengenoemde van DeAngelo (1981). Volgens haar is auditkwaliteit gedefinieerd in termen van het niveau van zekerheden die de auditor verschaft, ofwel de waarschijnlijkheid dat de financiële staten van de onderneming geen materiële weglatingen of fouten bevatten. Hierbij gaan hogere niveaus van zekerheid gepaard met een hoger niveau van auditkwaliteit. Het gevolg hiervan is dat auditfalingen minder frequent zullen voorkomen bij een hoog zekerheidsniveau.

Francis (2004) omschrijft auditkwaliteit in zijn studie als een continuüm. Hiermee bedoelt hij dat auditkwaliteit kan variëren van een heel lage kwaliteit tot een heel hoge mate van auditkwaliteit. Hierbij stelt hij vast dat auditfalingen het absolute nulpunt zijn voor auditkwaliteit. Bij een auditfaling zal de auditor immers een foute beoordeling geven aan de financiële staten van de onderneming. Hij zal er dan niet in slagen om materiële fouten of inbreuken tegen wet- en regelgeving te identificeren wat leidt tot het geven van een foute opinie. De definitie van DeAngelo (1981) wijst er inderdaad ook op dat een auditfaling absoluut niet behoort tot wat men onder auditkwaliteit verstaat.

3.3 De vraag naar audit en auditkwaliteit

Nu we weten wat een externe financiële auditor doet en wat het begrip auditkwaliteit inhoudt, kunnen we ons afvragen waarom bedrijven een vraag uitoefenen naar een auditor. Het antwoord hierop is eigenlijk niet ver te zoeken. In België zijn grote ondernemingen die een beperkte aansprakelijkheid genieten immers verplicht om een commissaris aan te stellen (Deloitte, 2012a).

Artikel 15 van het Wetboek van Vennootschappen (1999) omschrijft de criteria die bepalen wanneer een onderneming als grote onderneming wordt beschouwd. Dit is het geval indien men meer dan één van de volgende criteria overschrijdt:

- Jaargemiddelde van het personeelsbestand: 50 voltijdse equivalenten
- Jaaromzet, excl. BTW: 7 300 000 EUR
- Balanstotaal: 3 650 000 EUR

In België word je echter steeds als grote onderneming aanzien indien je een jaargemiddeld personeelsbestand van 100 voltijdse equivalenten overschrijdt.

Artikel 142 van het Wetboek van Vennootschappen (1999) regelt bovendien naast de aanstelling van een commissaris ook wat er van een commissaris verwacht wordt. Dit artikel luidt als volgt: *"De controle in vennootschappen, op de financiële toestand, op de jaarrekening en op de regelmatigheid, ten aanzien van dit wetboek en van de statuten, van de in de jaarrekening weergegeven verrichtingen, wordt opgedragen aan een of meer commissarissen ("Wetboek van Vennootschappen," 1999)."*

3.3.1 De audit-vraagtheorieën

Naast de wettelijke verplichting tot het laten uitvoeren van een audit is er bij veel bedrijven ook een vrijwillige vraag naar een audit te bespeuren. Bovendien gaan veel bedrijven over tot het inhuren van een auditor die een hogere gepercipieerde kwaliteit kan leveren (Carey et al., 2000). Het gaat hier dan bijvoorbeeld over het inhuren van een Big 4 auditor ten opzichte van een non-Big 4 auditor, een onderscheid dat in sectie 3.4 verder zal worden toegelicht. In dit geval kan de vraag naar auditkwaliteit worden verklaard door twee verschillende audit-vraagtheorieën. Dries et al. (2004) maken echter melding van drie auditvraagtheorieën, namelijk de verzekeringstheorie, de agency theorie en de informatietheorie. De agency theorie en de informatietheorie zijn hier echter omwille van hun grote mate van overlap samen genomen onder de titel agency theorie.

3.3.1.1 De verzekeringstheorie

Een eerste theorie die de vrijwillige auditvraag of vraag naar auditoren van hogere kwaliteit kan verklaren is de verzekeringstheorie, die men ook wel eens de 'deep pocket' theorie noemt (Dries et al., 2004). Deze theorie gaat ervan uit dat een bedrijf een externe auditor inhurt zodat deze samen met het management en de aandeelhouders het bedrijfsrisico helpt verzekeren. Elke onderneming kan immers ooit wel eens failliet gaan. Bij een faillissement wordt meestal de ondernemingsleiding aansprakelijk gesteld voor de verliezen die geleden worden door de verschillende stakeholders. Het is echter in bepaalde gevallen ook mogelijk dat de auditor aansprakelijk wordt gesteld. Hij heeft het auditrapport immers ondertekend en is mede verantwoordelijk voor de getrouwheid van de jaarrekening. De auditor wordt met andere woorden gezien als een 'deep pocket'. Dries et al. (2004) maken hier echter een kanttekening bij. Ze argumenteren dat een auditor slechts aansprakelijk gesteld kan worden voor verliezen van de stakeholders als er kan aangetoond worden dat hij nalatig is geweest bij het uitvoeren van zijn controle over de financiële staten. Dit is dus geenszins een strikte aansprakelijkheidsvorm. De

verzekeringstheorie vindt vooral toepassing in de Verenigde Staten waar het heel populair is om externe auditoren aansprakelijk te stellen bij falingen.

3.3.1.2 De agency theorie

Een tweede theorie die de vrijwillige vraag naar audit of naar meer auditkwaliteit kan verklaren is de agency theorie (Dries et al., 2004). Deze agency theorie vormt het theoretische kader waarop we in deze masterproef de focus leggen bij het verklaren van de vraag naar auditkwaliteit.

In het praktijkprobleem werd al kort aangehaald wat met agency conflicten bedoeld wordt. Het gaat om een belangenconflict dat ontstaat wanneer de aandeelhouders van een bedrijf (principalen) een contract aangaan met een manager (agent) om in hun naam de onderneming te leiden en de belangrijkste beslissingen te nemen (Emery et al., 2007). Er ontstaat op deze manier een scheiding tussen het eigenaarschap van het bedrijf en de controle erover. Principalen en agenten kunnen echter een aantal uiteenlopende belangen of voorkeuren hebben (Denis & McConnell, 2003). Dit zal ertoe leiden dat managers niet altijd in het beste belang van de aandeelhouders handelen. De moeilijkheid die principalen ondervinden om het gedrag van hun managers waar te nemen, versterkt dit effect nog. De principaal kan immers niet weten welke inspanningen het management heeft geleverd en of het resultaat, dat weergegeven wordt in de financiële staten, correct is. Er wordt dus vanuit gegaan dat het management van een onderneming over het algemeen over meer informatie beschikt dan de aandeelhouders en de andere partijen die extern zijn aan de onderneming (Dries et al., 2004). Er treedt bijgevolg informatieasymmetrie op. Deze informatieasymmetrie is een specifieke vorm van een agency kost en kan worden verkleind door het laten uitvoeren van een externe controle van de jaarrekening.

Gramling et al. (2012) halen een aantal redenen aan die aan de basis kunnen liggen van de informatieasymmetrie in een bedrijf. De informatie die managers ter beschikking stellen in de financiële staten is namelijk niet altijd correct. Er is ten eerste het risico van een bias of vertekening in de financiële rapportering. Deze kan ontstaan omdat managers in sommige gevallen bepaalde belangen hebben in de onderneming die hen de prikkel geven om de financiële informatie rooskleuriger voor te stellen dan ze in werkelijkheid is. Zo kan de verloning van de managers bijvoorbeeld gelinkt zijn aan de bedrijfsprestaties, wat de managers uiteraard motiveert om betere prestaties te rapporteren. Een tweede kenmerk dat kan zorgen voor informatieasymmetrie is de opkomst van het internet en andere communicatiemiddelen. Deze heeft ertoe geleid dat er een zekere afstand ontstond tussen de gebruikers van de jaarrekening en de onderneming. Vroeger konden gebruikers de financiële gegevens van een onderneming beter onderzoeken door het management rechtstreeks te ondervragen of een rondleiding te nemen in het bedrijf. Nu is er steeds minder directe interactie en is men vaker aangewezen op de financiële staten om meer te weten te komen over de prestaties van het management. Een ander fenomeen dat volgens Gramling et al. (2012) zorgt voor een toename in de informatieasymmetrie is de toenemende complexiteit van zakelijke transacties. We spreken dan bijvoorbeeld over afgeleide financiële instrumenten zoals opties. Gebruikers van de jaarrekening moeten steeds vaker vertrouwen op de expertise van een auditor voor de juiste weergave van deze complexe transacties omdat ze zelf niet over de juiste kennis beschikken.

De informatieasymmetrie die bestaat tussen het management en de verschillende stakeholders van een onderneming is één van de redenen waarom de wetgeving in een verplichting tot audit voorziet (Dries et al., 2004). De externe controle van de jaarrekening kan immers het informatierisico voor de gebruikers ervan verkleinen. Francis (2004) breidt dit argument uit. Hij geeft aan dat wanneer ondernemingen in grote onzekerheid opereren, dus wanneer de informatieasymmetrie tussen het bedrijf en buitenstaanders groot is, er een bijkomende prikkel zal zijn om een audit van hogere kwaliteit te laten uitvoeren dan die bij wet vereist is. Bedrijven hebben in onzekere omstandigheden immers nood aan een goede communicatie van hun intrinsieke waarde naar de investeerders toe. Deze kan men bekomen door het inhuren van een auditor van hogere kwaliteit. In de studie van Hope et al. (2012) erkent men eveneens dat een externe audit een zeer belangrijke rol speelt in de 'corporate governance' van een bedrijf, juist omdat er een onafhankelijke beoordeling wordt gegeven over de juistheid en eerlijkheid van de financiële staten. De audit fungeert daarmee als een soort controlemechanisme waarmee de aandeelhouder-eigenaars de gedragingen en prestaties van hun managers kunnen ontdekken en controleren. Auteurs zoals DeAngelo (1981) en Carey et al. (2000) argumenteren zelfs dat het laten uitvoeren van een audit of het uitoefenen van een vraag naar meer auditkwaliteit, een kosteneffectief antwoord is op de agency kosten waarmee een onderneming te maken krijgt. Volgens Defond (1992) zullen het dan ook de hoeveelheid agency kosten in een onderneming zijn, die bepalen hoeveel auditing en hoeveel auditkwaliteit nodig is om de onderneming van enige geloofwaardigheid te voorzien.

Een aantal auteurs toonden in hun onderzoek naar de vraag naar auditkwaliteit een belangrijk onderzoeksresultaat aan (o.a. Carey et al., 2000; Chow, 1982; Defond, 1992; Firth & Smith, 1992; Francis & Wilson, 1988; Hope et al., 2012; Lennox, 2005; Niskanen et al., 2010; Niskanen, Karjalainen, & Niskanen, 2011; Piot, 2001). Ze vonden een stijging van de vraag naar auditkwaliteit wanneer de agency kosten in een bedrijf stijgen. Dit geeft aan dat meer auditkwaliteit gebruikt wordt om de agency kosten in een onderneming weg te werken. In onderstaande tabel is een overzicht terug te vinden van de studies die de vraag naar auditkwaliteit onderzoeken in relatie tot agency problemen.

Tabel 2: Overzicht van voorgaand onderzoek met betrekking tot agency problemen en de vraag naar auditkwaliteit

Auteur	Afhankelijke variabelen	Onafhankelijke variabelen	Bevindingen
Chow (1982)	AUDIT = 1 als er een externe auditor is	*management eigenaarschap *size, debt, covenanten	* meetproblemen met management eigenaarschap * wel positieve relatie tussen size, debt en covenanten met vraag naar een auditor
Francis & Wilson (1988)	*Brand-name = 1 indien Big 8 auditor *Auditorsize (o.b.v. omzet klanten)	*MGRSK: % eigenaarschap door managers en bestuurders *andere agency proxies:	* geen bewijs dat management eigenaarschap de vraag naar auditkwaliteit beïnvloedt * wel ondersteuning voor de

		bonus, leverage, large owner, new issue	vooropgestelde relatie tussen de andere agency proxies en de vraag naar een Big 8 auditor
DeFond (1992)	*Auditorsize (o.b.v. omzet klanten) * Reputation (Big 8) *Expertise *Independence *Gecombineerd	*Proxies voor agency: management eigenaarschap, leverage, accruals	* hoe meer management eigenaarschap, hoe minder vraag naar auditkwaliteit * hoe meer schulden, hoe meer vraag naar auditkwaliteit
Firth & Smith (1992)	AUDIT: waarde van 1 als Big 8 auditor	*INSIDE: % management eigenaarschap *Leverage, age	* hoe minder management eigenaarschap, hoe meer vraag naar auditkwaliteit * hoe meer schulden, hoe meer vraag naar auditkwaliteit
Carey et al. (2000)	*EAYES = 1 als er een externe auditor is *IAYES = 1 als er een interne auditor is	*PROPDIR: % bestuurders die geen familie zijn *PROPMAN: % managers die geen familie zijn *Size, debt	* hoe meer niet-familieleden in het bestuur, hoe meer vraag naar auditkwaliteit * hoe meer niet-familieleden in het management, hoe meer vraag naar auditkwaliteit * hoe meer schulden, hoe meer vraag naar externe audit
Piot (2001)	*BIG6 = 1 als er een Big 6 auditor is *MAJOR = 1 als er een auditor is van de 7 grootste firma's buiten de Big 6 (in Frankrijk)	*INSIDERS: % eigenaarschap van managers, bestuurders en werknemers *andere agency proxies: leverage, risicomaatstaven	* geen ondersteuning voor de hypothese dat meer insider eigenaarschap leidt tot minder vraag naar auditkwaliteit * een toename in leverage, leidt tot meer vraag naar auditkwaliteit
Lennox (2005)	AUD = 1 als er een Big 5 auditor is	*MOWN: % management eigenaarschap *MOWN ² *MOWN ³	* er is minder vraag naar auditkwaliteit bij lage en hoge niveaus van management eigenaarschap * de relatie tussen de vraag naar auditkwaliteit en management eigenaarschap is ambigue bij gemiddelde niveaus van eigenaarschap
Niskanen et al. (2010)	BIG_4 CERTIFIED	*FAMILY: % familie-eigenaarschap *D_FAMILY = 1 als familie-eigenaarschap >	* een toename in familie-eigenaarschap zorgt voor een afname in de vraag naar auditkwaliteit

		50% *Controlevariabelen *Panel data: time en industry effects	
Niskanen et al. (2011)	BIG_4 KHT CERTIFIED	*Proxies voor agency: % eigenaarschap door de CEO, leverage, maturity, dispersion en Ceo_dual	* hoe hoger het CEO eigenaarschap, hoe minder vraag naar auditkwaliteit * non-lineair patroon, negatieve relatie bij gemiddeld eigenaarschap en positief bij hogere niveaus (contrast met Lennox, 2005)
Hope et al. (2012)	*LNFEE *BIG 4	*OWNER_CONC: Herfindal eigenaarschap-concentratie ratio *OWNER_SECOND: % AD in handen van 2e grootste AD-houder *OWNER_CEO: % AD in handen van de CEO *FAM_CEO/OWNER = 1 als CEO familieband heeft met de grootste familie-eigenaar *FAM_BOARD/OWNER: invloed van de familie in de raad van bestuur *FAM_BOARD/CEO: familierelaties tussen de CEO en de bestuurders	* hoe meer eigenaarschapconcentratie, hoe minder vraag naar auditkwaliteit * hoe meer % AD in handen van 2 ^e grootste aandeelhouder, hoe minder vraag naar auditkwaliteit * hoe meer familierelaties tussen de raad van bestuur en de grootste eigenaar, hoe minder vraag naar auditkwaliteit

3.3.2 Andere factoren die de vraag naar auditkwaliteit beïnvloeden

Verschillende auteurs halen naast de twee audit-vraagtheorieën nog andere factoren aan die wijzen op het belang van het vragen van een goede auditkwaliteit. Deze redenen hangen echter wel sterk samen met het oplossen van informatieasymmetrie.

Auditkwaliteit is belangrijk omdat kapitaalmarkten afhankelijk zijn van transparante financiële rapportering (Gramling et al., 2012). Kapitaalmarktdeelnemers vereisen immers een bepaalde mate van zekerheid over de financiële gegevens van een onderneming vooraleer ze hen geld toevertrouwen (Kilgore et al., 2011). Deze zekerheid kan een onderneming verkrijgen door het inhuren van een auditor die een verklaring levert bij de financiële staten. Hoe hoger namelijk de

kwaliteit van de uitgevoerde audit is, hoe minder kans er is dat de jaarrekeningen van ondernemingen nog materiële fouten bevatten. Kilgore et al. (2011) halen daarom aan dat auditkwaliteit een belangrijke rol heeft in kapitaalmarkten omdat ze zorgt voor een effectieve allocatie van economische middelen. Zonder audits van hoge kwaliteit zou de kapitaalmarkt niet efficiënt zijn en dit zou zorgen voor een hogere kapitaalkost.

Auditkwaliteit is volgens Hope et al. (2012) nog veel belangrijker als we spreken over de financiële staten van private ondernemingen. De stakeholders van private ondernemingen hebben namelijk geen enkele andere vorm van informatie waarover ze kunnen beschikken. Private ondernemingen zijn zo bijvoorbeeld uitgesloten van marktmechanismen die hun waarde bepalen. De stakeholders van een private onderneming zullen dus hun beslissingen moeten baseren enkel en alleen op de beschikbare financiële informatie. Het is bijgevolg van groot belang dat deze betrouwbaar is en door een auditor van goede kwaliteit wordt gecertificeerd. Bovendien halen Hope et al. (2012) aan dat een audit van goede kwaliteit ook voordelen kan opleveren voor het bedrijf. Zo betalen bedrijven met geauditeerde financiële staten een lagere intrestvoet op hun leningen (Blackwell, Noland, & Winters, 1998, in Hope et al., 2012).

3.4 Maatstaven voor auditkwaliteit

Ex ante is het heel moeilijk om auditkwaliteit vast te stellen omdat de enige zichtbare uitkomst van een audit het auditrapport is (Francis, 2004). Bovendien is dit rapport meestal een standaarddocument en zijn de meerderheid van de rapporten verklaringen zonder voorbehoud. Kilgore et al. (2011) merken toch op dat er in de literatuur twee verschillende benaderingen zijn terug te vinden die auditkwaliteit proberen te meten bij bedrijven. Er is een directe benadering en een indirecte benadering. Het is dus ook hier het geval dat er geen eenduidige maatstaf is terug te vinden die men gebruikt om auditkwaliteit te meten.

3.4.1 De directe benadering

De directe benadering voor het meten van auditkwaliteit in een specifieke onderneming, gaat uit van een belangrijke assumptie. Deze assumptie houdt in dat de waarschijnlijkheid van het detecteren en rapporteren van een inbreuk in de financiële staten, zal gereflecteerd worden in de uitkomsten van de audit (Kilgore et al., 2011). De belangrijkste maatstaven voor auditkwaliteit die de directe benadering volgen zijn dan ook de volgende:

- Het voorkomen van een auditfaling (Francis, 2004)
- Procesvoering tegen de auditor (Palmrose, 1988)
- De aanwezigheid van rapporten met een voorbehoud (Francis, 2004)
- De mate van 'earnings management' (Choi, Kim, Kim, & Zang, 2010)

Het is echter niet zinvol om elk van deze methoden verder in detail te gaan bekijken. Uit de literatuurstudie is immers gebleken dat de meeste studies die een onderzoek doen naar de vraag naar auditkwaliteit, gebruik maken van de indirecte methode (o.a. Defond, 1992; Firth & Smith,

1992; Francis & Wilson, 1988; Hope et al., 2012; Kilgore et al., 2011; Lennox, 2005; Niskanen et al., 2010; Niskanen et al., 2011; Piot, 2001).

3.4.2 De indirecte benadering

De indirecte benadering voor het meten van auditkwaliteit in een specifieke onderneming is op te delen in twee verschillende types (Kilgore et al., 2011). Het eerste type gebruikt surrogaten voor auditkwaliteit om deze te bepalen (zie 3.2). Dit zijn variabelen die veel minder kostelijk zijn om te meten, maar die toch gecorreleerd zijn met auditkwaliteit. Maatstaven die bij deze benadering worden gebruikt zijn bijvoorbeeld auditfirmagrootte, sectorexpertise van de auditor en auditkantoor grootte. Dit type van indirecte benadering focust dus op kenmerken van het auditbedrijf en zal meestal slechts gebruik maken van één maatstaf per studie. Een tweede type van indirecte benadering neemt een gedragsperspectief aan (Kilgore et al., 2011). Hier gaat men auditkwaliteit proberen te beoordelen door te kijken naar eigenschappen waarvan mensen percipiëren dat ze samenhangen met auditkwaliteit. Dit type studies bekijkt vaak combinaties van auditkwaliteitskenmerken en gaat gebruik maken van zowel kenmerken van het auditbedrijf als kenmerken van het auditteam. Een voorbeeld hiervan is de studie van Kilgore et al. (2011).

3.4.2.1 Type 1: surrogaten voor auditkwaliteit

Auditfirmagrootte

Een belangrijke ontwikkeling in het onderzoek naar auditkwaliteit kwam er toen men ging kijken naar verschillende groepen of klassen van auditoren (Francis, 2004). Men gaat er in deze onderzoekslijn impliciet vanuit dat alle audits voldoen aan de minimum wettelijke en professionele vereisten. De onderzoeksfocus ligt daarom op verschillen in auditkwaliteit boven de wettelijk vereiste kwaliteit. Een eerste onderzoek dat op deze manier is opgebouwd, is dat van DeAngelo (1981). Dit onderzoek focust op de dichotomie tussen grote en kleine auditfirma's als manier om een onderscheid in auditkwaliteit te kunnen meten.

DeAngelo (1981) baseert haar theorie van kwaliteitsverschillen tussen auditoren van verschillende grootte op het concept van 'quasi-rents'. Deze 'quasi-rents' zijn honoraria die een auditor voor een bepaalde klant hoger kan zetten omdat er een afwezigheid is van perfecte substituten voor zijn audit werkzaamheden. Er zijn immers bepaalde kosten verbonden aan het wisselen van auditor. Het wordt hier meteen al duidelijk dat de band tussen auditor en klant er geen is waarin de auditor een volkomen onafhankelijkheid zal genieten. Het rapporteren van een inbreuk zou er immers kunnen voor zorgen dat de auditor zijn klant verliest en hierbij ook niet langer profiteert van de 'quasi-rents' bij die klant. De 'quasi-rents' zorgen echter niet enkel voor een negatief effect. DeAngelo (1981) argumenteert dat wanneer een auditor een inbreuk ontdekt in de financiële staten van een onderneming, de klant van de auditor er alles aan zal doen om de auditor te overtuigen om deze inbreuk niet te rapporteren. Als de auditor echter veel klanten heeft dan heeft hij veel 'quasi-rents' te verliezen als hij betrapt wordt op fout rapporteren. Een foute rapportering zou immers een verlies aan reputatie betekenen, waardoor klanten waarschijnlijk van auditor zullen wisselen. Auditoren met een groot aantal klanten hebben daarom ceteris paribus minder

prikkels om vals te spelen om één specifieke klant te kunnen behouden. Auditoren met een klein aantal klanten zullen daarentegen minder snel geneigd zijn om een inbreuk te rapporteren omdat de 'quasi-rents' van één specifieke klant een groot deel kunnen uitmaken van hun inkomsten. Ze zullen dus sneller hun kwaliteit verlagen om één klant te kunnen behouden (DeAngelo, 1981).

Om de redenen die hierboven worden aangehaald, verwacht DeAngelo (1981) dat Big 4 auditoren (KPMG, PwC, Deloitte en Ernst & Young) een audit van hogere kwaliteit zullen leveren dan non-Big 4 auditkantoren. Big 4 auditkantoren hebben immers meer te verliezen bij het niet rapporteren van een inbreuk voor een specifieke klant. Naast het gebruik van de dichotomie Big 4 versus non-Big 4 om de verschillen in auditkwaliteit te meten tussen verschillende ondernemingen, maakt Defond (1992) gebruik van een andere manier om de grootte van een auditbedrijf te meten. Hij construeert zelf een variabele op basis van de omzet van de klanten van de auditor om te meten hoe groot de auditor nu in werkelijkheid is. Dit is volgens Defond (1992) een goede maatstaf omdat de omzet van de klanten van een auditor in hoge mate gecorreleerd is met de 'quasi-rents'. Francis en Wilson (1988) hanteren eveneens deze maatstaf, maar blijven ook gebruik maken van de dichotomie Big 4 versus non-Big 4.

Verder kwam Francis (2004) in zijn overzicht over wat tot nu toe geweten is over auditkwaliteit tot de conclusie dat de dichotomie van DeAngelo (1981) in heel wat studies bevestigd wordt. Lennox (2005) haalt in lijn hiermee aan dat bestaande onderzoeken in de accountingliteratuur een sterk bewijs geven dat grote auditbedrijven een hogere auditkwaliteit leveren. Zo zouden klanten van Big 4 auditoren minder aan 'earnings management' doen en voorspellen de 'going-concern' rapporten van een Big 4 auditor beter faillissementen. Bovendien haalt Palmrose (1986) aan dat Big 4 auditkantoren door hun goede reputatie hogere honoraria kunnen aanrekenen. Deze worden volgens Lennox (2005) geïnvesteerd in het uitbreiden van hun expertise. Big 4 auditoren leveren dus over het algemeen meer kwaliteit en dit maakt auditfirmagrootte tot een goede maatstaf voor auditkwaliteit. Er moet echter wel opgemerkt worden dat Francis (2004) toch ook een aantal studies aanhaalt waarin de dichotomie van DeAngelo (1981) niet kan worden ondersteund.

Sectorexpertise van de auditor

De onderzoekslijn die focust op de dichotomie tussen Big 4 auditoren en non-Big 4 auditoren gaat er impliciet vanuit dat Big 4 auditoren een homogene groep vormen (Francis, 2004). De latere wetenschappelijke artikels laten deze assumptie achterwege en gaan verder met het onderzoeken van auditkwaliteitsverschillen binnen de groep van Big 4 auditoren. Een maatstaf die hieruit is voortgekomen voor het meten van auditkwaliteit is de sectorexpertise van een bepaalde auditor (Defond, 1992).

Francis (2004) leidt uit verschillende wetenschappelijke studies af dat de marktaandelen van Big 4 auditoren kunnen verschillen naargelang de sector waarvoor men een audit moet uitvoeren. Dit wordt door de auditoren nog versterkt door het promoten van de eigen expertise in een welbepaalde sector. Defond (1992) probeert te verklaren hoe expertise in een sector gepaard kan gaan met een hogere auditkwaliteit. Hij gaat er hierbij vanuit dat auditoren met sectorexpertise een diepere kennis hebben van wat er in een sector speelt en dat dit ervoor kan zorgen dat ze een veel nauwkeurigere beoordeling kunnen geven over de getrouwheid van de financiële staten van

een onderneming. Kilgore et al. (2011) halen bovendien aan dat auditoren met sectorexpertise ook financiële voordelen kunnen hebben ten opzichte van andere auditkantoren. Het gaat hier dan vooral om schaalvoordelen door de grotere concentratie van klanten in een bepaalde sector. Hoe meer klanten men immers heeft in een bepaalde sector, hoe makkelijker het voor een auditkantoor is om kennis op te doen over een specifieke sector. Dit kan dan uiteindelijk leiden tot het ontwikkelen van expertise in die sector. Als een onderneming dus een auditor inhurt met een grote expertise in de sector dan wordt verwacht dat deze onderneming een goede auditkwaliteit zal hebben (Defond, 1992).

Francis (2004) geeft aan dat een aantal wetenschappelijke onderzoeken bevestigen dat sectorexpertise van een auditor samen gaat met een hogere auditkwaliteit. De bewijzen zijn hier ongeveer dezelfde als die voor de maatstaf van auditorgrootte. Zo is er bijvoorbeeld minder earnings management als men een auditor in dienst heeft die sectorexpert is. Bovendien zijn de audit honoraria voor sectorleiders hoger (Craswell, Francis, & Taylor, 1995).

Sectorexpertise als maatstaf voor auditkwaliteit wordt in het onderzoek van Defond (1992) als volgt geoperationaliseerd. Men ziet een bepaalde auditor als sectorexpert als zijn marktaandeel in de sector groter is dan, of gelijk is aan tien procent. Lennox (2005) opteert er in zijn onderzoek echter expliciet voor om geen gebruik te maken van sectorexpertise om de auditkwaliteit van een bedrijf te meten. Zijn onderzoek is immers gefocust op private ondernemingen en hiervoor is het zeer moeilijk om data over de specialisatie van een auditor in een bepaalde sector terug te vinden. Het meten van auditkwaliteit aan de hand van de sectorexpertise van de ingehuurde auditor is dus mogelijk mits de vereiste data beschikbaar zijn.

Auditkantoorgrootte

De onderzoekers die gebruik maken van auditfirmagrootte en sectorexpertise van de auditor om auditkwaliteit te meten bij een onderneming, gaan er impliciet vanuit dat de auditkwaliteit homogeen is tussen kantoren van eenzelfde auditfirma die zich op verschillende locaties bevinden (Choi et al., 2010). Zowel Big 4 als non-Big 4 auditfirma's kunnen immers georganiseerd zijn in verschillende kantoren die zich in diverse steden bevinden. Recentere onderzoeken gaan echter niet langer uit van de assumptie van homogene auditkwaliteit tussen verschillende kantoren van een Big 4 of non-Big 4 auditfirma. Er wordt in deze onderzoeken geargumenteed dat er meer inzicht verkregen kan worden in de auditkwaliteit door deze te bekijken op het niveau van een individueel kantoor (Francis, 2004).

Het onderzoek van Choi et al. (2010) is een voorbeeld van een studie die de grootte van het auditkantoor bekijkt als maatstaf voor auditkwaliteit. Deze auteurs trekken de argumenten van DeAngelo (1981) door naar het niveau van een individueel auditkantoor in een bepaalde stad. DeAngelo (1981) argumenteerde dat grote auditoren met meer waarschijnlijkheid een hogere kwaliteit kunnen leveren ten opzichte van een bepaalde klant, omdat deze klant slechts van marginaal belang is voor een grote auditfirma. Bovendien hebben grote auditoren meer reputatie te verliezen als een auditfaling aan het licht komt. Choi et al. (2010) gaan er daarom vanuit dat grote kantoren ook niet afhankelijk zijn van een bepaalde klant. Deze kantoren zullen bijgevolg niet snel bezwijken onder de druk die klanten op de auditor uitoefenen om een bepaalde inbreuk

niet te rapporteren. Bovendien hebben deze kantoren in hun stad ook een goede reputatie die ze niet snel op het spel zullen zetten om één klant te kunnen behouden.

Francis (2004) geeft aan dat een aantal studies bevestigen dat grotere auditkantoren wel degelijk een kwaliteitsvollere audit afleveren dan hun kleine tegenhangers. Dit wordt bewezen door het feit dat klanten van grote kantoren kleinere abnormale accruals hebben en vaak ook conservatiever worden behandeld. Zo komen rapporten met voorbehoud, omwille van een twijfel over de continuïteit van een bedrijf, vaker voor bij klanten van grotere auditkantoren. Choi et al. (2010) vinden eveneens een negatieve relatie tussen de kantoor grootte en abnormale accruals wat erop wijst dat grotere kantoren een betere kwaliteit leveren. Auditkantoor grootte is dus eveneens een veelbelovende maatstaf om de auditkwaliteit in een onderneming te meten.

3.4.2.2 Type 2: Het gedragsperspectief

Een tweede type van studies die we kunnen terugvinden bij de indirecte benadering zijn de onderzoeken die gebruik maken van een gedragsperspectief. Deze studies proberen bewijs te leveren voor de factoren die de perceptie van auditkwaliteit beïnvloeden. Kilgore et al. (2011) voeren een dergelijk onderzoek uit en hebben hierbij aandacht voor auditteam en auditfirma kenmerken.

De studie van Kilgore et al. (2011) gaat uit van twee belangrijke assumpties. Ten eerste gaat men ervan uit dat auditkwaliteit gezien kan worden als een set van kenmerken of eigenschappen die een verschillend relatief belang hebben voor klanten van een auditor. De tweede assumptie die men maakt geeft aan dat de kenmerken die gedacht worden de percepties van auditkwaliteit te beïnvloeden in twee types kunnen geclassificeerd worden. Een eerste type zijn de auditteam kenmerken. Het gaat hier dan bijvoorbeeld om het niveau van aandacht van de auditor en het management voor de audit, de communicatie tussen het auditteam en de klant, etc. Een tweede type van kenmerken zijn de auditfirma kenmerken, die we reeds tegenkwamen in andere studies. Voorbeelden hiervan zijn auditfirmagrootte, sectorervaring van de auditor, auditorreputatie, het leveren van non-auditdiensten, etc. (Kilgore et al., 2011).

Kilgore et al. (2011) gaan er dus vanuit dat percepties de geloofwaardigheid van het auditrapport zullen bepalen. Het is om deze reden dat ze gaan kijken naar het relatieve belang van auditteam en auditfirma kenmerken in de percepties van klanten over de auditkwaliteit. Ze komen hier tot de conclusie dat gebruikers van auditdiensten de auditteam kenmerken relatief gezien belangrijker vinden dan de auditfirma kenmerken. Er is echter één grote uitzondering. De auditfirmagrootte blijkt volgens de klanten van een auditor nog steeds het belangrijkste in hun percepties van auditkwaliteit (Kilgore et al., 2011). Men geeft dus de voorkeur aan een Big 4 auditor of een middenklasse auditor boven audits die worden uitgevoerd door een lokaal bedrijf. De reden hiervoor is dat men grote bedrijven ziet als onafhankelijker en competentere wat zorgt voor een hogere perceptie van auditkwaliteit (DeAngelo, 1981).

3.4.3 Andere maatstaven

In de literatuur zijn er nog heel wat andere maatstaven terug te vinden voor het meten van auditkwaliteit. Francis (2004) identificeerde in zijn overzicht van de literatuur over auditkwaliteit nog de volgende maatstaven:

- De lengte van het mandaat van de auditor
- Het aanbieden van non-auditdiensten
- De onafhankelijkheid van de raad van bestuur
- De onafhankelijkheid van het auditcomité

Een aantal van deze maatstaven voor auditkwaliteit blijken uit de studie van Kilgore et al. (2011) slechts van weinig relatief belang te zijn in de percepties over auditkwaliteit.

Hoofdstuk 4: Agency problemen in familiebedrijven

In dit hoofdstuk wordt een antwoord geformuleerd op de deelvraag met betrekking tot agency problemen. In sectie 1 wordt eerst verduidelijkt wat agency problemen nu juist zijn en welke agency kosten deze met zich meebrengen. In sectie 2 wordt toegelicht waarom de klassieke agency-denkers van mening waren dat familiebedrijven vrij zouden zijn van agency problemen. Daarnaast worden nog een aantal mechanismen aangehaald die deze problemen kunnen verminderen. In sectie 3 is er vervolgens een bespreking van de agency problemen in familiebedrijven die uit de recentere wetenschappelijke artikels naar voren komen. Om het hoofdstuk af te sluiten volgt er nog een uiteenzetting van de agency problemen die in een familiebedrijf kunnen voorkomen naarmate de tijd verstrijkt en de aandelen verspreid raken over verschillende generaties.

4.1 Agency problemen en agency kosten

4.1.1 Definitie

In de literatuur bestaat er een grote variëteit aan studies over agency problemen. Het is echter zo dat de meerderheid van deze studies verwijst naar het onderzoek van Jensen en Meckling (1976) over agency relaties. Deze auteurs hanteren in hun studie een belangrijke definitie voor agency problemen. Ze luidt als volgt:

"We define an agency relationship as a contract under which one or more persons (the principal(s)) engage another person (the agent) to perform some service on their behalf which involves delegating some decision making authority to the agent (Jensen & Meckling, 1976, p. 5)."

Jensen en Meckling (1976) definiëren agency problemen dus als een soort contract tussen een agent en een principaal. Agenten zijn hierin meestal de managers van een onderneming en de principalen zijn de aandeelhouders. Er zijn echter ook andere mogelijkheden zoals de agency relatie tussen aandeelhouders en schuldeisers en die tussen meerderheids- en minderheidsaandeelhouders (Emery et al., 2007). Jensen en Meckling (1976) gaan er verder vanuit dat het te verwachten valt dat de agent niet altijd in het beste belang van de principaal zal handelen. De reden hiervoor is dat zowel agent en principaal hun nut proberen te maximaliseren. Aandeelhouders willen immers dat hun onderneming op de lange termijn zal overleven en dat hun aandeelhouderswaarde, vertegenwoordigd door de aandelenprijs en de waarde van het eigen vermogen, wordt gemaximaliseerd. De doelen van het management van de onderneming kunnen hiervan echter afwijken (Emery et al., 2007). Managers zullen vaak hun eigenbelang voorop stellen en geven daarom meestal de voorkeur aan groei en het creëren van een groot bedrijf. Dit leidt ertoe dat ze meer werkzekerheid genieten, zichzelf meer loon kunnen toe-eigenen en ook een aantal overdreven uitgaven kunnen doen (Butler, 2011).

Emery et al. (2007) geven aan dat naast de uiteenlopende belangen van agent en principaal, er nog een andere bron van agency problemen kan ontstaan door de aanwezigheid van informatieasymmetrie. Als de principaal alles zou weten wat een agent doet, zou het voor de agent niet mogelijk zijn om acties te ondernemen die niet in het beste belang van de principaal zijn. De principaal heeft echter geen perfecte kennis over het gedrag van de agenten en er ontstaat op deze manier een agency probleem dat ook wel 'moral hazard' wordt genoemd (Emery et al., 2007). Bij 'moral hazard' ondernemen agenten acties die de principaal niet kan waarnemen en die in het eigenbelang van de agent zijn. Deze acties zullen vaak van die aard zijn dat zij de belangen van de principaal zullen schaden (Chrisman et al., 2004). Een voorbeeld hiervan is dat managers hun hoeveelheid inspanningen sterk zullen terugschroeven als ze weten dat de principaal deze toch niet kan waarnemen. Dit fenomeen staat beter bekend als 'shirking' (Emery et al., 2007).

4.1.2 Agency kosten

Agency problemen brengen automatisch agency kosten met zich mee (Emery et al., 2007). Als de principaal de agency problemen in zijn organisatie wil verminderen en ervoor wil zorgen dat de managers in het belang van de aandeelhouders handelen, dan zal hij hiervoor kosten moeten maken (Henssen, Voordeckers, Lambrechts, & Koiranen, 2011). Agency kosten worden daarom gedefinieerd als de incrementele of extra kosten van het werken door anderen. Jensen en Meckling (1976) argumenteren in lijn met deze gedachte dat agency kosten bestaan uit drie grote factoren.

Ten eerste zijn er de 'monitoring costs'. Deze kosten zullen ontstaan omdat de principaal het gedrag van managers in kaart wil brengen (Jensen & Meckling, 1976). Zo kan hij te weten komen of hun acties wel in zijn beste belang zijn. 'Monitoring costs' zijn met andere woorden de uitgaven van de principaal om het gedrag van een agent te meten, te observeren en te controleren (McColgan, 2001). Dit heeft tot gevolg dat managers zich beter zullen gedragen naar de belangen van de aandeelhouders omdat ze weten dat hun acties anders bestraft kunnen worden met een ontslag (Butler, 2011). Een voorbeeld van een situatie waarin men 'monitoring costs' oploopt, is het laten uitvoeren van een externe audit (Emery et al., 2007). Het aanpakken van agency problemen door middel van het uitoefenen van een vraag naar meer auditkwaliteit vormt de kern van deze masterproef, omdat auditkwaliteit een kosteneffectief antwoord kan zijn op agency problemen (DeAngelo, 1981).

Vervolgens identificeren Jensen en Meckling (1976) de 'bonding costs'. Dit zijn kosten die de principaal zal maken om het gedrag van het management zodanig te sturen dat het in het beste belang van de principaal zal handelen. 'Bonding' kosten omvatten daarom onder andere het geven van aandelenopties (Coffee, 2005). Deze aandelenopties zorgen namelijk voor een prikkel die het management motiveert om de aandelenwaarde te maximaliseren. Hoe hoger de aandelenprijs, hoe meer hun opties 'in the money' zullen zijn (Coffee, 2005). Eventuele bonussen bij het behalen van een door de aandeelhouders vooropgesteld resultaat vallen ook onder de categorie van 'bonding costs' (Emery et al., 2007).

Ondanks de 'bonding' en 'monitoring' kosten die de aandeelhouders zullen maken om de gedragingen van het management meer in lijn te brengen met hun eigen belangen, zal er nog steeds een verschil bestaan tussen de beslissingen van de agent en de beslissingen die de welvaart van de principaal zouden maximaliseren (Jensen & Meckling, 1976). Dit zorgt voor een reductie in de welvaart van de aandeelhouders die 'residual loss' genoemd wordt. Emery et al. (2007) halen immers aan dat het niet mogelijk is om de agency kosten tot nul te herleiden. We kunnen namelijk geen contracten ontwerpen die rekening houden met alle omstandigheden waarin de belangen van aandeelhouders en het management verschillen. Het is wel mogelijk om agency kosten te minimaliseren door te zoeken naar een optimaal contract dat ervoor zorgt dat het 'residual loss' zo klein mogelijk is (McColgan, 2001).

4.2 De klassieke agency-denkers

De recentere 'family firm' literatuur voorspelt in familiebedrijven agency conflicten die even groot of zelfs groter kunnen zijn dan die in andere beursgenoteerde of private ondernemingen (Schulze et al., 2001). Dit staat in sterk contrast met de bevindingen van de klassieke agency-denkers (Gomez-Mejia, Nuñez-Nickel, & Gutierrez, 2001). Zij stellen vast dat familiaal bestuur vele voordelen heeft waardoor familiebedrijven in mindere mate of zelfs helemaal niet zullen blootgesteld zijn aan agency problemen (Jensen & Meckling, 1976).

4.2.1 Mechanismen van invloed op agency problemen

Eerst en vooral halen Fama en Jensen (1983), McColgan (2001) en Denis en McConnell (2003) in hun artikels een aantal mechanismen aan die ervoor zorgen dat de agenten in een onderneming wel handelen in het beste belang van de principaal.

Een eerste mechanisme dat in een onderneming zorgt voor de inperking van agency problemen is het bestaan van een raad van bestuur (Fama & Jensen, 1983). Een raad van bestuur vormt bij voorkeur het centrale beslissingsorgaan in een vennootschap. Deze raad wordt verkozen door de algemene vergadering en zal dus instaan voor de vertegenwoordiging van de aandeelhoudersbelangen in de onderneming (McColgan, 2001). Ze zal dus steeds het belang van de vennootschap centraal stellen (UNIZO, 2008). Bovendien heeft de raad van bestuur de bevoegdheid om managers aan te nemen, hen te verlonen en hen te ontslaan (Deloitte, 2012b). We zien dus dat de raad van bestuur in werkelijkheid een soort van scheidsrechtersfunctie zal uitoefenen. Ze zit hierbij tussen de agent en de principaal in en zorgt ervoor dat de wensen van de principaal op de best mogelijke manier worden gerealiseerd door de agenten. Dit zorgt ervoor dat de agency problemen in een organisatie al voor een stuk kunnen worden beperkt als de onderneming beschikt over een efficiënte raad van bestuur (Butler, 2011). McColgan (2001), Lennox (2005) en Niskanen et al. (2010) argumenteren in deze context dat een raad van bestuur efficiënter kan worden gemaakt door het toevoegen van niet-uitvoerende bestuurders en/of door het oprichten van een audit- en remuneratiecomité.

Een ander mechanisme dat volgens Fama en Jensen (1983) een belangrijke rol speelt in het controleren van agency problemen in een organisatie, is het bestaan van een beslissingshiërarchie. De reden hiervoor is dat het voor individuele agenten veel moeilijker wordt om beslissingen te nemen of bepaalde activiteiten aan te gaan die in het eigen voordeel zijn. Dit zal immers worden opgemerkt door managers op een hoger niveau die de managers en agenten op een lager niveau moeten controleren en evalueren.

Een derde mechanisme dat volgens McColgan (2001) een invloed heeft op de agency problemen in een onderneming is de financiële politiek die het bedrijf zal hanteren. Managers zullen in een bedrijf namelijk meer kans hebben om misbruik te maken als er veel geld in cash gehouden wordt (Emery et al., 2007). McColgan (2001) argumenteert dat het uitkeren van dividenden en dus het hanteren van een goede dividendpolitiek, dit probleem kan verminderen. Daarnaast kan het aangaan van schulden een nog sterkere disciplinerende werking hebben op het management. Schulden brengen immers een heleboel verplichtingen met zich mee voor het management (Palepu, Healy, & Peek, 2010). Zo moet er geld aanwezig zijn voor het tijdig betalen van intresten, moeten er vaste betalingstermijnen worden gerespecteerd en moet men vaak een verplichte reserve aanhouden. Schulden verhogen dus aanzienlijk het risico op financiële moeilijkheden in een bedrijf (McColgan, 2001). Een faillissement is natuurlijk voor managers een ramp voor hun reputatie en daarom zullen schulden ervoor zorgen dat er zorgvuldiger wordt omgesprongen met cash zodat men aan de schuldverplichtingen kan blijven voldoen.

Verder wordt melding gemaakt van een extern mechanisme ten opzichte van de onderneming, dat eveneens zorgt voor een inperking van de agency problemen (Butler, 2011). De raad van bestuur heeft immers de bevoegdheid om managers te ontslaan (Deloitte, 2012b). McColgan (2001) stelt in deze context vast dat managers veel sneller hun job zullen verliezen als ze slecht presteren. Dit risico zal er daarom voor zorgen dat managers minder acties ondernemen die de belangen van hun principalen kunnen schaden (Gomez-Mejia et al., 2001). McColgan (2001) geeft daarnaast aan dat managers worden verloned in verhouding met de marktschatting van hoe goed ze de belangen van de aandeelhouders behartigen. Deze marktverwachting is gebaseerd op de prestaties van een manager bij andere bedrijven. Een manager heeft er dus belang bij om goed te presteren en niet in het eigen belang te handelen. Dit volledige mechanisme is natuurlijk pas efficiënt als de arbeidsmarkt voor managers de beschikbare informatie op een efficiënte manier kan verwerken tot een marktverwachting (McColgan, 2001).

McColgan (2001) en Denis en McConnell (2003) maken in hun artikels nog melding van een aantal andere mechanismen die agency problemen kunnen inperken. Het gaat hier bijvoorbeeld om de overnamemarkt. Dit mechanisme is echter niet van toepassing op private bedrijven aangezien hier geen publiek beschikbare aandelen aanwezig zijn. Daarnaast spreken deze auteurs ook nog van het wettelijke systeem en de eigendomsstructuur als mechanismen die een invloed hebben op agency problemen. Het wettelijke systeem in een land bepaalt immers hoe goed de rechten van aandeelhouders worden beschermd en hoe goed deze rechten kunnen worden afgedwongen (Denis & McConnell, 2003). Het mechanisme van de eigendomsstructuur als instrument om agency

problemen terug te dringen, is een argument dat de klassieke agency-denkers vaak hanteren om te verklaren waarom familieondernemingen vrij zouden zijn van agency problemen.

4.2.2 Geconcentreerd eigenaarschap en eigenaar-management in familiebedrijven

De argumenten die de klassieke auteurs naar voren brengen om te verklaren waarom familiale ondernemingen minder agency problemen zullen ervaren, zijn vooral gebaseerd op geconcentreerd eigenaarschap en op eigenaar-management (Lubatkin et al., 2005).

Het artikel van Jensen en Meckling (1976) is een voorbeeld van een onderzoek waarin men, op basis van het argument van geconcentreerd eigenaarschap, aangeeft dat familiebedrijven minder agency problemen ervaren. In het artikel wordt namelijk geanalyseerd hoe een eigenaar-manager zich zal gedragen afhankelijk van het aantal aandelen dat hij bezit in de onderneming.

Als een bedrijf dat voor 100% in het bezit is van een eigenaar, gemanaged wordt door die eigenaar, dan zal deze eigenaar-manager beslissingen nemen die zijn eigen nut zullen maximaliseren. Deze beslissingen zorgen voor de manager zowel voor financiële als voor niet-financiële voordelen die uiteindelijk in een voor hem optimale mix zullen voorkomen (Jensen & Meckling, 1976). Het is pas wanneer de eigenaar-manager een gedeelte van zijn aandelen verkoopt, dat er agency problemen zullen ontstaan. Deze agency problemen vinden hun oorsprong in de verschillende belangen die nu aanwezig zijn in de onderneming. De manager wil immers handelen in het eigen belang en hij zal daarom beslissingen nemen die zijn eigen nut maximaliseren. Dit kan volgens Jensen en Meckling (1976) belangrijke gevolgen met zich meebrengen voor de onderneming. Het is immers zo, dat hoe minder aandelen de manager zal aanhouden, hoe minder hij recht zal hebben op de resultaten van zijn eigen beslissingen. Dit zal voor de manager tot een prikkel leiden die hem motiveert om meer bedrijfsmiddelen te consumeren. La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer en Vishny (2000) geven aan dat deze extra consumptie van bedrijfsmiddelen kan variëren van het werkelijk stelen van winsten door het management, naar het verkopen van output en activa beneden marktprijzen aan een ander bedrijf dat men zelf ook in handen heeft, tot het zichzelf toe-eigenen van een luxueuzere bedrijfswagen of een mooiere inrichting van het eigen kantoor. De managers proberen op deze manier dus te freeriden op de investering van de outsider aandeelhouders.

De reden waarom Jensen en Meckling (1976) nu dachten dat familieondernemingen geen last zouden hebben van agency problemen was dat ze gekenmerkt worden door een geconcentreerde vorm van eigenaarschap. Dit werd uit de definities van hoofdstuk 2 ook al duidelijk. Lubatkin et al. (2005) erkennen inderdaad dat de aandelen in een familiale onderneming voornamelijk worden aangehouden door insiders zoals leden van de raad van bestuur of leden van het management. Daarnaast geven ze aan dat de aandelen van een familieonderneming vaak geconcentreerd zijn in de handen van één eigenaar-manager. Hierdoor zouden de agency problemen van verspreid eigenaarschap, die Jensen en Meckling (1976) hierboven voorzien, niet of toch in mindere mate voorkomen in familiebedrijven. De klassieke auteurs argumenteren zelfs dat formele

governancepraktijken onnodig zijn of zelfs contraproductief kunnen werken in een familiebedrijf (Chrisman et al., 2004).

Daily en Dollinger (1992) halen in hun artikel eveneens aan dat familiebedrijven in mindere mate last zouden hebben van agency problemen. Ze geven immers aan dat een onderneming minder efficiënt zal opereren als ze een scheiding heeft tussen eigenaarschap en management. Deze scheiding brengt volgens de auteurs namelijk kosten met zich mee omdat de verschillende partijen verschillende belangen zullen nastreven. In familiebedrijven is het echter vaak het geval dat de managementfuncties worden bekleed door familieleden die het bedrijf in eigendom hebben. Dit zorgt ervoor dat de belangen van het management en de belangen van de eigenaars goed op elkaar zijn afgestemd, omdat het vaak dezelfde personen zijn. Daily en Dollinger (1992) argumenteren daarom dat familiebedrijven de meest efficiënte en minst dure vorm van organiseren zijn. Fama en Jensen (1983) versterken dit argument nog verder. Ze geven aan dat familieaandeelhouders speciale relaties hebben met de eigenaar-manager en deze relaties laten hen toe om agency problemen te minimaliseren, zelfs onder de aanwezigheid van een scheiding van de eigendom en de controle van het familiebedrijf over actieve en passieve familiale aandeelhouders. Familieleden kennen elkaar immers sinds lange tijd en dit zorgt er volgens Fama en Jensen (1983) voor dat ze elkaar beter kunnen controleren en disciplineren. Bovendien zou deze intieme kennis de samenwerking moeten bevorderen.

Het geconcentreerd eigenaarschap en eigenaar-management dat kenmerkend is voor familiebedrijven zou er dus voor zorgen dat er minder agency problemen voorkomen in deze bedrijven. Dit heeft tot gevolg dat de klassieke agency-denkers ook maar weinig vraag naar auditkwaliteit verwachten bij familieondernemingen. Niskanen et al. (2010) argumenteren eveneens, dat het percentage familie-eigenaarschap bepalend is voor de vraag naar auditkwaliteit. Familieleden willen immers het beste voor hun familieonderneming. Naarmate er echter meer niet-familieleden aandelen in handen krijgen, zullen er conflicten ontstaan tussen de belangen van deze niet-familieleden en de belangen van de familieleden waardoor er agency problemen ontstaan. Niskanen et al. (2010) tonen in hun onderzoek inderdaad ook aan dat meer familie-eigenaarschap, en dus minder agency problemen, leidt tot minder vraag naar auditkwaliteit.

Hope et al. (2012) geven daarnaast ook aan dat hoe meer familieleden er aanwezig zullen zijn in de raad van bestuur van een onderneming, hoe minder belangenconflicten er zullen zijn tussen deze familieleden en outsiders. Dit resulteert uiteindelijk ook in minder agency problemen. Familieleden willen er namelijk alles aan doen om in het beste belang van het familiebedrijf te handelen, terwijl niet-familieleden uit zijn op het nastreven van meer waarde voor de aandeelhouders. De onderzoeksresultaten van Carey et al. (2000) en Hope et al. (2012) tonen dit ook effectief aan. Wanneer er meer familieleden waren in de raad van bestuur, daalde de vraag naar auditkwaliteit. Hope et al. (2012) maken hier echter wel een kanttekening bij. De negatieve relatie tussen het aantal familieleden in de raad van bestuur en de vraag naar auditkwaliteit die in deze onderzoeken wordt aangetoond, betekent niet onmiddellijk dat er minder agency problemen aanwezig waren in de betrokken familiebedrijven. Vaak vinden familieleden het immers niet nodig om de additionele kosten op te lopen van het inhuren van een auditor van hoge kwaliteit om de familiale CEO te controleren. Daarnaast is het ook mogelijk dat de CEO van een familiebedrijf extra

controle zoveel mogelijk zal proberen af te wimpelen, omdat deze het hem moeilijker maakt om middelen van het bedrijf voor privé doeleinden aan te wenden.

4.3 De recentere 'family firm' literatuur

In de literatuur is naast de stroming van klassieke agency-denkers nog een andere stroming van denkers te identificeren. De recentere 'family firm' literatuur haalt immers een heel aantal agency problemen aan die specifiek bij familieondernemingen kunnen voorkomen. Hierdoor kunnen hun agency problemen zelfs groter zijn dan de agency problemen die niet familiale ondernemingen ervaren (Schulze et al., 2003).

4.3.1 Averechtse selectie

We spraken reeds van het probleem van moral hazard (zie 4.1.1), waarbij agenten acties ondernemen in het eigenbelang die vaak schadelijk zijn voor de principaal (Emery et al., 2007). Dit is een agency probleem dat ontstaat door de aanwezigheid van asymmetrische informatie. Er is echter nog een ander agency probleem dat hierin zijn oorsprong vindt, namelijk averechtse selectie (Chrisman et al., 2004). Dit agency probleem houdt het risico in dat een agent zijn capaciteiten niet op een eerlijke manier zal aangeven en dat hij beweert voor bepaalde resultaten te zorgen waarvan hij zelf weet dat hij ze niet kan waarmaken (Hendry, 2002). Dit type agency probleem blijkt in private familieondernemingen de kop op te steken en kan in een ergere vorm voorkomen dan bij publieke ondernemingen en andere private bedrijven (Chrisman et al., 2004).

Een belangrijk extern mechanisme dat zorgt voor de inperking van agency kosten is zoals eerder al werd aangehaald, de arbeidsmarkt (McColgan, 2001). Deze zorgt ervoor dat managers beter in het belang van aandeelhouders zullen handelen, omdat ze anders riskeren om hun job te verliezen. Private familieondernemingen hebben echter op een minder efficiënte manier toegang tot deze externe factormarkt omdat er een soort sorteerproces in aanwezig is (Gomez-Mejia et al., 2001). De beste werknemers zullen immers worden aangetrokken door de beste contractvoorwaarden (Schulze et al., 2002). Aangezien private familieondernemingen zelden dezelfde goede contractvoorwaarden kunnen aanbieden als een publiek bedrijf, zullen ze de beste werknemers mislopen. Men kan als private onderneming immers minder aantrekkelijke aandelenopties aanbieden en in de meeste familiebedrijven zijn er geen promotiemogelijkheden voor externe werknemers, omdat de beste posities vaak voor familieleden worden gereserveerd (Schulze et al., 2001). Private familieondernemingen nemen dus onvermijdelijk lager gekwalificeerde werknemers aan, omdat de groep werknemers waaruit ze kunnen kiezen steeds kleiner wordt door het bovengenoemde sorteerproces. Daarnaast zullen deze werknemers door hun inferieure beloningen en beperkte promotiekansen, minder gemotiveerd zijn om elkaar te controleren en om elkaar te beconcurreren om vooruit te raken in het bedrijf (Fama & Jensen, 1983; Lubatkin et al., 2005). Dit levert extra agency kosten op in de vorm van 'monitoring costs' om het gedrag van deze werknemers in het oog te houden (Schulze et al., 2001).

Vervolgens vermelden Chrisman et al. (2004) dat familiebedrijven zeer kwetsbaar zijn voor agency problemen omdat ze vaak zelfopgelegde personeelsselectiecriteria hebben. Deze geven meestal een voorkeursbehandeling aan familieleden of vereisen in extreme gevallen dat enkel familiale stakeholders in aanmerking komen als personeelslid. Hierbij verliest men echter uit het oog dat bepaalde familieleden misschien niet de juiste vaardigheden hebben om een bepaalde functie te bekleden. Averechtse selectie kan bovendien ook leiden tot moral hazard. Werknemers die bereid zijn om te liegen om aangenomen te worden, zullen met meer waarschijnlijkheid ook shirken of andere opportunistische acties ondernemen (Schulze et al., 2002). Shirking houdt in dat een werknemer zijn taken of verantwoordelijkheden probeert te ontlopen en dus minder doet dan hij zou moeten doen. Het wordt dus ook hier duidelijk dat familiebedrijven allesbehalve vrij zouden zijn van agency problemen, omdat er toch een aanzienlijke vorm van averechtse selectie aanwezig kan zijn.

4.3.2 Altruïsme

Familiebedrijven worden verder specifiek gekenmerkt door altruïsme (Chrisman et al., 2004). Dit houdt in dat men goed wil doen voor de andere familieleden (Schulze et al., 2001). Altruïsme is immers een nutsmodel waarbij de welvaart van individuen gelinkt is aan de welvaart van andere individuen (Schulze et al., 2003). Volgend citaat van Adam Smith toont het belang van altruïsme aan in een familieonderneming:

"Every man feels his own pleasures and his own pains more sensibly than those of other people. After himself, the members of his own family, those who usually live in the same house with him, his parents, his children, his brothers and sisters, are naturally the objects of his warmest affections. They are naturally and usually the persons upon whose happiness or misery his conduct must have the greatest influence (Becker, 1981, p. 1)."

Volgens de traditionele of klassieke agency-denkers zijn familiebedrijven, mede door dit altruïstisch element, gevrijwaard van agency problemen (o.a. Becker, 1981; Daily & Dollinger, 1992; Jensen & Meckling, 1976). In lijn met deze gedachte argumenteren Fama en Jensen (1983) dat familiebedrijven minder monitoring kosten moeten oplopen, omdat de intieme kennis die familieleden van elkaar hebben de samenwerking kan bevorderen (zie 4.2.1). Bovendien zal men elkaar beter controleren en disciplineren. Daarnaast geeft Ouchi (1980) aan dat familiebedrijven ook minder bonding kosten zullen oplopen, omdat de familierelaties ervoor zorgen dat familieleden gebonden zijn aan een netwerk van reciprociteit, sterke sociale banden, gedeelde identiteit en een gemeenschappelijke geschiedenis. Dit zou ervoor zorgen dat het eigenbelang van familieleden wordt getemperd door hun loyaliteit en toewijding aan het bedrijf. Het eigenbelang kan verder nog worden ingeperkt door altruïsme, waarbij de ouders genereus zullen zijn naar hun kinderen toe (Schulze et al., 2003). Altruïsme zorgt er bovendien voor dat men de familiebanden wil behouden en bevorderen en dat men streeft naar lange termijn welvaart voor het familiebedrijf (Schulze et al., 2001). Men ging er dus gedurende lange tijd vanuit dat al deze speciale relaties in familiebedrijven ervoor zorgden dat agency problemen werden geminimaliseerd zelfs onder de

aanwezigheid van een scheiding van de eigendom en de controle van het familiebedrijf over actieve en passieve familiale aandeelhouders (Schulze et al., 2003).

Over het altruïstische element in familieondernemingen zijn de twee literatuurstromingen het echter uitdrukkelijk met elkaar oneens. De recentere 'family firm' literatuur erkent wel dat altruïsme een voordeel kan betekenen voor de familieonderneming, maar ze geeft ook aan dat er een 'dark side' aan verbonden is (o.a. Chrisman et al., 2004; Lubatkin, Durand, & Ling, 2007; Lubatkin et al., 2005; Schulze et al., 2002; Schulze et al., 2003; Schulze et al., 2001; Sharma, 2004). Lubatkin et al. (2005) en Lubatkin et al. (2007) geven immers aan dat altruïsme een averechts effect kan hebben op de mogelijkheid van de eigenaar-manager om zelfcontrole uit te oefenen.

In een familiebedrijf zijn ouders, als eigenaar-managers, altruïstisch ten opzichte van hun kinderen omdat ze van hun kinderen houden, maar ook omdat ze hun eigen behoeften zouden schaden moesten ze niet vrijgevig zijn (Becker, 1981). Het probleem is echter dat ouders hun kinderen op deze manier zullen bedreigen met het agency probleem van moral hazard (Lubatkin et al., 2005). Het altruïsme door ouders is immers niet symmetrisch en de vrijgevigheid van de ouders kan zo al snel leiden tot freeriding en shirking door de kinderen (Schulze et al., 2002). Dit is wat Buchanan (1975, in Phelps, 1975) 'The Samaritan's Dilemma' noemt. Er bestaat volgens hem namelijk een positieve relatie tussen de vrijgevigheid van de ouders en de neiging van de kinderen om te shirken of hun prestaties beter voor te stellen dan ze zijn. Men gaat zich met andere woorden zodanig gedragen dat de ouders geneigd zijn om vrijgevig te blijven, ook in toekomstige situaties (Block, 2009).

Bovendien geven Lubatkin et al. (2005) aan, dat altruïsme kan leiden tot een vertekening in de percepties over de prestaties van de kinderen. Men heeft het namelijk vaak moeilijk om toe te geven dat het eigen kind slecht presteert. Hierdoor is het voor ouders moeilijker om hun kinderen te monitoren en te straffen (Chrisman et al., 2004). Daarnaast komt het vaak voor dat altruïsme ervoor zorgt dat familieleden in de onderneming een zekere en vaste tewerkstelling krijgen met voordelen en een verloning die ze in geen enkel ander bedrijf kunnen ontvangen (Schulze et al., 2003). Het is dus duidelijk dat altruïsme zal leiden tot andere beslissingen over de aanwending van de bedrijfsmiddelen, waardoor de agency problemen van moral hazard worden verscherpt (Lubatkin et al., 2005).

De agency problemen die altruïsme met zich meebrengt zijn bovendien zeer hardnekkig en moeilijk op te lossen. Het gebruik van formele bestuursmechanismen zoals een raad van bestuur die het management controleert, zullen niet effectief zijn. Het is namelijk niet gemakkelijk om familieleden te ontslaan die niet goed presteren of die moeilijkheden veroorzaken, omdat dit de familiebanden kan schaden (Schulze et al., 2003). Lubatkin et al. (2005) besluiten daarom dat altruïsme zal zorgen voor bijkomende zelfcontroleproblemen en dat familieondernemingen dus blootgesteld zijn aan een heel kluwen van extra agency problemen waar hun niet familiale tegenhangers geen last van zullen ondervinden.

4.3.3 Zelfcontroleproblemen

Jensen en Meckling (1976) geven vervolgens aan dat er in een private familieonderneming minder agency problemen te verwachten zijn dan in een publieke onderneming en dan in een private niet-familieonderneming omwille van hun geconcentreerde eigenaarschapvorm. De notie dat deze situatie de agency problemen in een onderneming zou moeten oplossen berust volgens Schulze et al. (2001) op de assumptie dat de eigenaars van het bedrijf rationeel en economisch zijn. Deze assumptie strookt volgens Schulze et al. (2001) echter niet altijd met de realiteit in private familieondernemingen.

De eigenaars van een private familieonderneming hebben misschien wel gelijke economische belangen waardoor de agency problemen geminimaliseerd zullen worden, maar er is een belangrijke kanttekening die we hierbij moeten maken. Mensen hebben immers ook niet-economische voorkeuren (bv. ontspanning) die ze wensen te maximaliseren (Chrisman et al., 2004). Schulze et al. (2001) geven aan dat men er zeker niet mag vanuit gaan dat deze niet-economische belangen gelijk zijn voor de eigenaar-manager en andere familiale aandeelhouders (Gomez-Mejia et al., 2001). Bovendien zijn deze niet-economische belangen vaak niet uit te drukken in een geldwaarde wat als gevolg heeft dat er geen garantie is dat de klassieke agency oplossingen, zoals geldelijke prikkels of het aanhouden van aandelen door managers, de agency kosten in een bedrijf zullen minimaliseren (Schulze et al., 2002). Verder kunnen de uiteenlopende niet-economische belangen ervoor zorgen dat het privaat familiebedrijf te maken gaat krijgen met belangenconflicten tussen haar eigenaars (Schulze et al., 2003). Dit is een zogenaamd agency probleem tussen meerderheids- en minderheidsaandeelhouders. Het is immers zo dat niet-economische belangen ertoe gaan leiden dat men als eigenaar-manager acties onderneemt die de eigen welvaart zullen verhogen, maar dit kan natuurlijk de welvaart van de andere aandeelhouders bedreigen.

Uit het bovenstaande blijkt dus dat er zelfcontroleproblemen zullen ontstaan voor de eigenaar-manager van een bedrijf. Lubatkin et al. (2005) geven aan dat deze zelfcontroleproblemen vooral voorkomen bij eigenaar-managers in private familieondernemingen. Hiervoor geven ze een tweetal redenen.

Een eerste reden is dat de eigenaar-managers meestal een dergelijk groot aandeel bezitten in het privaat familiebedrijf, dat zij onbetwist zeggenschap hebben over de bezittingen van het bedrijf. Daarnaast zullen zij geen verantwoording moeten afleggen aan de raad van bestuur of aan andere aandeelhouders en worden hun prestaties minder in het oog gehouden door de externe stakeholders (Lubatkin et al., 2005). Deze grote vrijheid door zijn uitgebreide eigenaarrechten, zal de eigenaar-manager in combinatie met zijn controlerechten, beter toelaten om een beslissing te nemen die in zijn eigen belang is (Niskanen et al., 2010).

Een tweede reden voor de grotere zelfcontroleproblemen van eigenaar-managers in familieondernemingen is dat de eigenaar-manager zodanig veel macht heeft dat hij unilateraal de voorwaarden van een overeenkomst kan wijzigen (Lubatkin et al., 2005). Dit leidt tot een specifiek agency probleem dat 'hold-up' wordt genoemd (Lubatkin et al., 2005). Hold-up houdt in dat een

eigenaar-manager door zijn grote macht die hij verleent aan zijn eigenaarschap- en controlerechten, mede-eigenaars kan dwingen om bepaalde veranderingen goed te keuren die niet in hun beste belang zijn (Schulze et al., 2002). Het is voor deze mede-eigenaars immers moeilijk om het bedrijf te verlaten door de hoge uitstapkosten die ze ervaren, onder andere doordat de aandelen niet verhandelbaar zijn op een vrije markt (zie 4.3.5). De eigenaar-manager houdt met andere woorden de andere eigenaars van het bedrijf 'gegijzeld' en kan zijn eigen belangen op deze manier doordrukken (Schulze et al., 2002). Dit agency probleem kan er eveneens toe leiden dat de agency problemen van moral hazard en averechtse selectie verergeren. Moral hazard kan toenemen omdat minderheidsaandeelhouders zullen proberen te 'freeriden' op het leiderschap van de eigenaar-manager. Averechtse selectie kan eveneens verergeren omdat het wispelturige gedrag van de eigenaar-manager de reputatie van een bedrijf kan verslechteren, wat het moeilijker maakt om gekwalificeerde mensen aan te trekken (Lubatkin et al., 2005). Het is dus duidelijk dat private familiebedrijven te maken zullen krijgen met heel wat agency problemen die voortkomen uit zelfcontroleproblemen van de eigenaar-manager.

4.3.4 Entrenchment

Entrenchment is een specifieke vorm van zelfcontroleprobleem voor de eigenaar-manager van een familiale onderneming (Chrisman, Chua, & Sharma, 2005). Een familiebedrijf wordt immers meestal geleid door een familiale manager die een groot deel van de aandelen bezit (Lubatkin et al., 2005). Dit kan enerzijds zorgen voor een extra agency probleem waarbij de manager van een familieonderneming zal handelen in het belang van de familie en in veel mindere mate in het belang van de andere minderheidsaandeelhouders (Niskanen et al., 2010). Anderzijds kunnen er agency problemen ontstaan omdat de familiale eigenaar-manager zoveel macht heeft dat hij enkel in het eigen belang zal handelen en geen rekening houdt met het geheel van minderheidsaandeelhouders (Lubatkin et al., 2005). Dit houdt dan een benadeling van zowel familie- als niet-familieleden in.

Jensen en Meckling (1976) geven aan dat ceteris paribus de waarde van een bedrijf stijgt als het insider eigenaarschap toeneemt. Dit zou immers de belangen van de aandeelhouders en managers beter op elkaar afstemmen. Morck en Yeung (2003) maken hier echter een kanttekening bij. Zij argumenteren immers dat dit effect enkel optreedt wanneer het eigenaarschap initieel klein is. Het entrenchment effect zorgt vanaf een bepaald punt van insider eigenaarschap immers voor een afname in de effectiviteit van corporate governance mechanismen (Morck & Yeung, 2003). De manager krijgt dan zoveel macht dat hij kan doen en laten wat hij wil (Lubatkin et al., 2005). Managers gaan zich dan gedragen op een manier die de familieleden ten goede komt, wat waarschijnlijk niet in lijn ligt met de belangen van de andere aandeelhouders (Chrisman et al., 2005). Het is echter ook mogelijk dat er zelfs geen rekening gehouden wordt met familieleden en dat men enkel in het eigen belang handelt. Deze gedragingen zijn duidelijk niet bevorderlijk voor de waarde van een bedrijf.

Lennox (2005) geeft aan dat het entrenchment effect in familiebedrijven tegengesteld is aan het uiteenlopende belangeneffect. Dit laatste effect werd reeds behandeld en houdt in dat managers

met weinig aandelen, minder snel in het belang van outsider aandeelhouders zullen handelen (zie 4.2.1). Lennox (2005) beweert dat het entrenchment effect het uiteenlopende belangeneffect enkel opheft bij gemiddelde niveaus van eigenaarschap. Bij lage niveaus van eigenaarschap gaan extra aandelen immers niet meer zorgen voor veel extra controle en als men al veel aandelen heeft zal een extra aandeel ook geen extra controle meer opleveren.

4.3.5 Een inefficiënte raad van bestuur

In sectie 2 van dit hoofdstuk werd melding gemaakt van een intern controlemechanisme dat ervoor kan zorgen dat de agency problemen in een onderneming worden ingeperkt. Het gaat hier meer bepaald over de raad van bestuur die het centrale beslissingsorgaan vormt in een vennootschap en tevens een scheidsrechtersrol inneemt tussen het management en de aandeelhouders (Fama & Jensen, 1983). Dit mechanisme werkt in theorie goed bij het controleren van de verschillende agency problemen in de onderneming, maar is onderworpen aan de belangrijke voorwaarde dat de raad van bestuur efficiënt moet werken (Denis & McConnell, 2003). Laat dit nu net het probleem zijn waar familiebedrijven vaak mee te kampen hebben.

Een efficiënte raad van bestuur is in familieondernemingen niet zo vanzelfsprekend. Zoals uit de corporate governance code Buysse blijkt is het belangrijk dat een raad van bestuur niet enkel op papier bestaat (UNIZO, 2009). Familiebedrijven zijn vaak kleine ondernemingen die een raad van bestuur enkel zien als een formaliteit en niet als een mechanisme om agency problemen in te perken (Gersick et al., 1997). Om deze reden is een raad van bestuur in familiebedrijven vaak samengesteld uit de vrouw van de eigenaar-manager of uit zijn meerderjarige kinderen. Het spreekt vanzelf dat een dergelijke raad van bestuur niet efficiënt kan werken als deze al effectief zou samenkomen om te vergaderen.

Verder wordt er in het artikel van Schulze et al. (2003) aangehaald dat de effectiviteit van de raad van bestuur in het controleren van agency problemen afhangt van een aantal voorwaarden die niet noodzakelijk opgaan voor private familieondernemingen. De agency theorie geeft immers aan dat de raad van bestuur slechts efficiënt is onder twee belangrijke assumpties (Schulze et al., 2003).

Een efficiënte raad van bestuur die agency problemen weet aan te pakken is volgens de eerste assumptie afhankelijk van de aanwezigheid van liquide markten die conflicten in de raad van bestuur kunnen beperken. Deze assumptie veronderstelt volgens Schulze et al. (2003) dat men in de mogelijkheid is om het bedrijf te verlaten onder lage uitstapkosten. Dit mechanisme is echter niet voor private familiebedrijven van toepassing omdat deze geen aandelen hebben die verhandelbaar zijn op de vrije markt. Daarenboven gaat men er foutief vanuit dat de enige transactiekost bij het verlaten van een onderneming de prijs is die men voor de aandelen betaald krijgt. Insiders van een onderneming hebben vaak ook een aantal niet-economische kosten die meespelen in hun keuze om uit een bedrijf te stappen. Het gaat hier bijvoorbeeld om hun kennis, ervaring, sociale netwerken, etc. (Schulze et al., 2003). Verder zullen de uitstapkosten voor familieleden in de raad van bestuur nog hoger zijn omdat zij in hun functie bij het familiebedrijf een aantal voordelen genieten die ze bij geen enkel ander bedrijf zouden kunnen hebben (Schulze et al., 2001). Daarbij komt nog dat de emotionele kosten voor familieleden vaak groot zijn bij het

verlaten van het familiebedrijf (Schulze et al., 2003). De hoge uitstapkosten zorgen ervoor dat leden van de raad van bestuur 'locked in' raken en dit zorgt ervoor dat conflicten veel hardnekkiger zijn en men moeilijk nog overeenstemming bereikt. Dit zorgt er op zijn beurt dan weer voor dat de raad van bestuur niet efficiënt is in het beheersen van de agency problemen.

De tweede assumptie die leidt tot een efficiënte raad van bestuur is dat een stemming in de raad van bestuur ervoor moet zorgen dat de voorkeuren van de risiconeutrale meerderheid zullen overheersen. Dit leidt ertoe dat ondanks de tegengestelde belangen van insider en outsider eigenaars er toch een beslissing wordt bereikt die een proportionele verdeling van risico en beloning reflecteert (Schulze et al., 2001). De belangrijkste vereiste opdat deze assumptie opgaat is volgens Schulze et al. (2003) dat de onafhankelijkheid van outsiders niet kan verhinderd worden door de invloed van insiders. Familiebedrijven blijken hier uitermate kwetsbaar voor (Schulze et al., 2003). Dit komt omdat de CEO in een familiebedrijf vaak meer macht heeft dan zijn aandeel in het vermogen hem in werkelijkheid zou verlenen. Deze macht is meestal afkomstig van zijn familiale status of van zijn status als hoofd of oprichter van het bedrijf. Verder blijkt dat familiebedrijven zeer kleine raden van bestuur hebben waarin het vaak voorkomt dat de leden benoemd worden omdat ze vrienden zijn van de CEO of omdat ze een vertrouwelijke band hebben met het familiebedrijf als advocaat of als accountant. Daarnaast vermelden Hope et al. (2012) dat het in familiebedrijven veel voorkomend is dat de CEO een familiale band heeft met de belangrijkste aandeelhouders, wat ertoe kan leiden dat deze aandeelhouders geen onafhankelijke controleurs meer zijn ten opzichte van de CEO. Bovendien is het in familiebedrijven, net als bij andere private bedrijven, mogelijk dat CEO dualiteit voorkomt. De CEO is dan naast zijn managementfunctie ook voorzitter van de raad van bestuur. Niskanen et al. (2010) argumenteren dat dit gegeven er eveneens voor kan zorgen dat de raad van bestuur minder efficiënt is in het controleren van het management. Al deze effecten samen zorgen ervoor dat er een web van prikkels zal ontstaan dat het bestuur van familiebedrijven gaat ondermijnen (Schulze et al., 2003). Dit zorgt er op zijn beurt voor dat familiebedrijven minder effectief zijn in het beheersen van agency problemen en eraan blootgesteld blijven.

4.4 Agency problemen in familiebedrijven doorheen de tijd

Corbetta en Salvato (2004) en Schulze et al. (2003) zijn ervan overtuigd dat er verschillende agency problemen kunnen voorkomen in de verschillende stadia van een familieonderneming (zie 2.3). Deze agency problemen ontstaan volgens hen door de verschillende rol die de eigenaar-manager of oprichter speelt in de levensloop van het bedrijf.

4.4.1 Het 'Controlling Owner' stadium

In het controlling owner stadium worden de meeste aandelen van het familiebedrijf aangehouden door de oprichter of door één individu (Gersick et al., 1997). Deze controlerende eigenaars definiëren de waarde van hun bedrijf in termen van hun persoonlijk nut (Schulze et al., 2003). Altruïsme zal er echter voor zorgen dat de controlerende eigenaar de noden van het bedrijf en de noden van de familieleden in gedachten neemt (Schulze et al., 2002). Doorheen de tijd kan deze

perceptie van wat goed is voor het bedrijf echter vervagen door prikkels om het eigen nut te maximaliseren. Schulze et al. (2003) argumenteren dat er op deze manier belangenconflicten zullen ontstaan tussen de controlerende eigenaar en de andere familieleden omdat ze verschillende ideeën hebben over wat het beste is voor de toekomst van het bedrijf.

Naast deze belangenconflicten voelen de andere familieleden zich de facto eigenaars van het bedrijf omdat men het vooruitzicht heeft van een erfenis in de toekomst. Schulze et al. (2003) geven aan dat dit twee agency problemen oplevert. Ten eerste is er het 'endowment effect' wat betekent dat men bij de berekening van de persoonlijke welvaart rekening houdt met geanticiperde welvaart in de toekomst (Wiseman & Gomez-Mejia, 1998). Dit zorgt ervoor dat familieleden fiscaal conservatief worden en risico-avers. Meer risico's nemen betekent immers minder kans op een mooie erfenis. Ten tweede ontstaat er 'hold-up'. De erfgenamen worden, mede door hoge exit kosten, in een afhankelijke positie ten opzichte van het bedrijf geplaatst. Dit leidt tot opportunistische gedragingen door de controlerende eigenaar omdat hij unilateraal beslissingen kan nemen en de erfenis van erfgenamen op het spel kan zetten (Schulze et al., 2003). Familieleden zijn in dit stadium bovendien nog geen eigenaar of bezitten slechts weinig aandelen, waardoor ze het gedrag van de controlerende familiale eigenaar amper kunnen beïnvloeden. Dit heeft tot gevolg dat familieleden een voorkeur hebben voor consumeren en niet voor investeren in het bedrijf (Schulze et al., 2003). Gersick et al. (1997) geven bovendien aan dat de raad van bestuur in dit stadium van eigenaarschap meestal enkel op papier bestaat en dus niet op een efficiënte manier de agency problemen kan inperken.

Corbetta en Salvato (2004) geven wel aan dat de agency problemen die ontstaan door een scheiding van eigenaarschap en management in het 'controlling owner' stadium vrijwel onbestaande zijn. Over het algemeen zien we dus dat er in het 'controlling owner' stadium een web van prikkels bestaat dat zorgt voor een tegengesteld effect dan dat we verwachten bij publieke bedrijven. Bij een publiek bedrijf zijn het immers de insiders die willen freeriden op het eigenaarschap van de outsiders. In deze fase van de levensloop van het familiebedrijf zijn het echter de insider familieleden die willen freeriden op het eigenaarschap van de controlerende eigenaar (Schulze et al., 2003).

4.4.2 Het 'Sibling Partnership' stadium

In dit stadium zijn de aandelen meestal in handen van de tweede generatie familieleden (Gersick et al., 1997). Schulze et al. (2003) verwachten daarom dat de agency problemen in deze fase van de levensloop van het familiebedrijf het ergst zullen zijn. Corbetta en Salvato (2004) geven immers aan dat de agency problemen van een scheiding tussen eigenaarschap en management op dit moment even erg kunnen zijn als in een niet-familiebedrijf. Bovendien argumenteren ze dat asymmetrisch altruïsme in dit stadium sterk de bovenhand kan nemen.

Schulze et al. (2003) geven daarnaast aan dat er in het sibling partnership stadium net als in het controlling ownership stadium meestal één CEO is met een quasi-familieleidersrol. Deze CEO is echter niet, zoals in het controlling owner stadium, de oorspronkelijke oprichter of het biologisch familiehoofd. Hij heeft bijgevolg minder autoriteit over de familieleden om steun te krijgen voor de

investeringen die volgens hem het beste zijn voor het bedrijf. De acties van deze CEO hangen dus af van het effect ervan op zijn onmiddellijke familie en zijn daarom niet in het beste belang van het bedrijf (Lubatkin et al., 2005). Hierbij komt nog dat de verschillende broers en zussen (siblings) in dit stadium meer aandacht hebben voor hun eigen welvaart en die van hun eigen gezin dan voor elkaars welvaart (Becker, 1981). Dit leidt tot sterke belangenconflicten waarbij men probeert om toch de eigen wil door te drukken via verschillende slimme manoeuvres (Schulze et al., 2003).

Schulze et al. (2003) argumenteren dat het familiebedrijf in dit stadium om de bovenstaande redenen vaak terecht komt in een 'state of paralysis'. De broers en zussen (siblings) zijn immers niet langer bereid om elkaars beslissingen te ondersteunen. De bedrijfsmiddelen zullen daarom niet op de beste manier worden ingezet en sommige investeringen zullen gewoon achterwege blijven. Dit is de hoofdreden voor de faling van vele familiebedrijven in dit stadium. Familiebedrijven kunnen echter wel succesvol zijn in deze fase van hun levensloop door het toepassen van formele governance mechanismen (monitoring, familiaaraad, etc.) en het beperken van averechtse selectie door minder familieleden aan te nemen en meer professionele managementpraktijken te ontwikkelen (Lubatkin et al., 2005).

4.4.3 Het 'Cousin Consortium' stadium

In het cousin consortium stadium is het eigenaarschap van het familiebedrijf al in handen van een derde of latere generatie (Gersick et al., 1997). Schulze et al. (2003) geven daarom aan dat het minder waarschijnlijk is dat één individu een meerderheidsbelang heeft in de onderneming. Dit leidt ertoe dat de belangen van de verschillende familiale aandeelhouders beter op elkaar zullen afgestemd zijn waardoor er minder agency problemen zullen voorkomen dan in de andere stadia. We kunnen de agency problemen die zich in dit stadium voordoen vergelijken met die van een private niet-familiale onderneming (Lubatkin et al., 2005). We moeten er ons daarom bewust van zijn dat in dit stadium de agency problemen van een scheiding tussen eigenaarschap en management wel zeer sterk kunnen zijn (Corbetta & Salvato, 2004).

Het blijft echter wel het geval dat outsider familieleden liever consumeren, in de vorm van dividenden, dan investeren omdat zij niet kunnen profiteren van een toegenomen beurskoers omwille van de private aard van het familiebedrijf. De uitdaging bestaat er volgens Schulze et al. (2003) daarom in om een evenwicht te vinden tussen het investeren in groei en een redelijk dividendniveau.

Deel III: Empirisch onderzoek

Hoofdstuk 5: Hypothesevorming

In dit hoofdstuk worden de hypothesen gevormd die verder in deze masterproef aan een empirische toetsing zullen worden onderworpen. Deze hypothesen worden opgesteld aan de hand van de centrale onderzoeksvraag en de bijbehorende deelvragen die terug te vinden zijn in het eerste gedeelte van deze masterproef. Daarbij wordt gebruik gemaakt van de theoretische achtergrond uit de literatuurstudie die weergegeven is in het tweede gedeelte van deze masterproef.

5.1 Hypothese 1: De vraag naar auditkwaliteit bij private familiebedrijven

Uit de literatuurstudie van deze masterproef is gebleken dat de vraag naar auditkwaliteit bij bedrijven verklaard kan worden door twee audit-vraagtheorieën (Dries et al., 2004). Als we de agency theorie hanteren om de vraag naar auditkwaliteit te verklaren dan geven Dries et al. (2004) aan dat bedrijven die meer agency problemen ervaren, ook meer vraag zullen uitoefenen naar een auditor van hogere kwaliteit (zie 3.3.1.2). Het is voor deze masterproef bijgevolg belangrijk om te weten of familiebedrijven nu net meer of minder agency problemen zullen ervaren dan niet-familiebedrijven. Aan de hand van deze kennis kan hun vraag naar auditkwaliteit voorspeld worden. In de literatuur zijn twee duidelijk van elkaar te onderscheiden stromingen terug te vinden als we spreken over agency problemen in een familiale onderneming.

De klassieke agency-denkers zijn van mening dat een familiebedrijf een zeer efficiënte organisatievorm is (Daily & Dollinger, 1992). Deze denkers brengen immers de argumenten van eigenaar-management en geconcentreerd eigenaarschap naar voren om aan te tonen dat familiebedrijven in mindere mate last zouden hebben van agency problemen (Lubatkin et al., 2005). Familiebedrijven zijn namelijk, zoals uit hoofdstuk 2 blijkt, gekenmerkt door een sterk geconcentreerde vorm van familie-eigenaarschap. Dit zorgt er volgens Jensen en Meckling (1976) voor dat de agency problemen van een scheiding tussen eigenaarschap en management slechts beperkt zullen voorkomen in familiebedrijven. Verder is in een familiebedrijf de manager vaak ook de eigenaar van het bedrijf (Ceysens, 2008). Het is om deze reden dat Daily en Dollinger (1992) argumenteren dat de belangen van managers en eigenaars in familiebedrijven sterk op elkaar zijn afgestemd, wat zorgt voor een vermindering van de agency problematiek. De sterke familiebanden die bovendien aanwezig zijn tussen de familiale aandeelhouders en de eigenaar-manager in een familiale onderneming zouden er volgens Fama en Jensen (1983) eveneens voor zorgen dat agency problemen onder controle worden gehouden.

Naast deze stroming van klassieke agency-denkers, is er in de recentere 'family firm' literatuur een sterk tegengestelde visie op familiebedrijven terug te vinden. Auteurs als Schulze et al. (2002)

en Lubatkin et al. (2005) geven namelijk aan dat familiebedrijven worden blootgesteld aan een groot aantal voor hen specifieke agency problemen. We spreken hier dan van agency problemen als averechtse selectie, altruïsme, zelfcontroleproblemen, entrenchment en een inefficiënte raad van bestuur (zie hoofdstuk 4).

Deze twee contrasterende literatuurstromen leiden bijgevolg tot een tegengestelde verwachting wat de vraag naar auditkwaliteit betreft. Als we de agency theorie ter hand nemen om de vraag naar auditkwaliteit te voorspellen dan zou, volgens de klassieke agency literatuur, slechts weinig vraag naar auditkwaliteit bij familiebedrijven te verwachten zijn. De bevindingen uit de recentere 'family firm' literatuur leiden echter tot de verwachting dat familiebedrijven net een grotere vraag naar auditkwaliteit zullen uiten dan hun niet-familiale tegenhangers. De reden hiervoor is dat de recentere auteurs een heel scala van specifieke agency problemen in familiebedrijven voorspellen. In deze masterproef wordt ervoor gekozen om de klassieke literatuurstroming te onderzoeken, aangezien er verschillende studies zijn die resultaten vinden in lijn met deze literatuurstroming (o.a. Carey et al., 2000; Hope et al., 2012; Niskanen et al., 2010, 2011). Voor het empirische onderzoek van deze masterproef wordt daarom de volgende hypothese geformuleerd:

Hypothese 1: De vraag naar auditkwaliteit is voor private familiebedrijven kleiner dan die voor private niet-familiebedrijven.

5.2 Hypothese 2: De vraag naar auditkwaliteit en het aantal familieleden in de raad van bestuur

In de recentere 'family firm' literatuur wordt aangegeven dat familiebedrijven blootgesteld zijn aan een web van voor hen specifieke agency problemen (o.a. Lubatkin et al., 2007; Lubatkin et al., 2005; Schulze et al., 2002; Schulze et al., 2003; Schulze et al., 2001). Eén van deze problemen waarmee een familiebedrijf te maken krijgt, is een inefficiënte raad van bestuur. De raad van bestuur zou in familiebedrijven namelijk moeilijkheden hebben met het uitoefenen van een effectief toezicht over het management waardoor agency problemen kunnen ontstaan (zie 4.3.5).

De raad van bestuur in een familieonderneming kan bijvoorbeeld gekenmerkt worden door een 'lock-in' van haar leden, waardoor de besluitvorming sterk kan worden belemmerd en hardnekkige conflicten kunnen optreden (Schulze et al., 2003). Deze 'lock-in' wordt veroorzaakt door de hoge uitstapkosten die familieleden ervaren bij het verlaten van de onderneming. Een aantal voorbeelden van deze uitstapkosten zijn onder meer de economische kosten door niet-verhandelbare aandelen, de emotionele kosten, het verlies aan kennis en netwerken, etc. Daarnaast zal een stemming in de raad van bestuur van een familiebedrijf er niet altijd voor zorgen dat de voorkeuren van de risiconeutrale meerderheid overheersen (Schulze et al., 2001). In familiebedrijven komt het immers vaak voor dat de onafhankelijkheid van outsiders in de raad van bestuur wordt belemmerd door de invloed van insiders. Zo zien we in de praktijk soms dat de CEO van een familiebedrijf een raad van bestuur vormt met zijn gezinsleden, zijn beste vrienden of met zijn advocaat of accountant (Hope et al., 2012). Dit kan de controlepositie van de raad van bestuur over het management in het gedrang brengen. Al deze problemen zullen er dus voor zorgen dat bij

meer familieleden in de raad van bestuur, de agency problemen hoger zijn. Dit gaat gepaard met de voorspelling van een hogere vraag naar auditkwaliteit als we de agency theorie als audit-vraagtheorie hanteren.

Bij de klassieke agency-denkers worden echter tegengestelde argumenten teruggevonden. Zij gaan ervan uit dat meer familieleden in de raad van bestuur ervoor kunnen zorgen dat agency problemen eerder beperkt blijven (Hope et al., 2012). Dit kan verklaard worden door het gegeven dat familieleden het beste voorhebben met hun bedrijf en dus hun beslissingen in de raad van bestuur afstemmen op het beste belang van de onderneming. Outsiders in de raad van bestuur worden daarentegen gemotiveerd door andere doelstellingen zoals het creëren van meer aandeelhouderswaarde. Deze doelstellingen van familieleden en niet-familieleden kunnen in conflict staan met elkaar waardoor de raad van bestuur te maken zal krijgen met wrijvingen en discussies tussen familieleden en niet-familieleden. Dit is nefast voor de efficiënte werking van deze raad van bestuur en zorgt bijgevolg voor agency problemen (Hope et al., 2012).

Als we deze bevindingen van de klassieke agency-denkers bekijken in samenhang met de agency theorie als audit-vraagtheorie, dan komen we tot de verwachting dat bij meer familieleden in de raad van bestuur er minder vraag zal worden uitgeoefend naar een auditor van hoge kwaliteit. Dit kan verklaard worden door het feit dat meer familieleden in de raad van bestuur ervoor zullen zorgen dat er minder conflicten tussen doelstellingen zullen voorkomen. Agency problemen zullen in dit geval dus minder voorkomen. De onderzoeksresultaten van Hope et al. (2012) en Carey et al. (2000) tonen dit ook daadwerkelijk aan. Er wordt hierbij echter wel een belangrijke kanttekening gemaakt. De negatieve relatie die aangetoond wordt, tussen het aantal familieleden in de raad van bestuur en de vraag naar auditkwaliteit, betekent volgens Hope et al. (2012) immers niet onmiddellijk dat er minder agency problemen aanwezig waren in de betrokken familiebedrijven. Vaak vinden de familieleden het immers niet nodig de additionele kosten op te lopen van het inhuren van een auditor van hoge kwaliteit om de familiale CEO te controleren. Daarnaast is het ook mogelijk dat ze geen extra controle willen, omdat deze het moeilijker maakt om middelen van het bedrijf voor privé doeleinden aan te wenden. Toch is het voor de empirische toetsing in deze masterproef interessant om deze negatieve relatie te onderzoeken. Hiervoor wordt volgende hypothese geformuleerd:

Hypothese 2: Hoe hoger de proportie familieleden in de raad van bestuur van een privaat familiebedrijf, hoe kleiner de vraag naar auditkwaliteit door dat privaat familiebedrijf.

5.3 Hypothese 3: De vraag naar auditkwaliteit en het percentage familie-eigenaarschap

De volgende hypothese die gevormd wordt, heeft betrekking op de invloed van het percentage familie-eigenaarschap op de vraag naar auditkwaliteit. Ook op dit vlak zijn er onenigheden terug te vinden tussen de klassieke agency-denkers en de recentere 'family firm' literatuur.

De recentere 'family firm' literatuur geeft immers aan dat familiebedrijven te maken kunnen krijgen met zelfcontroleproblemen van de eigenaar-manager en met 'managerial entrenchment' (Chrisman et al., 2004; Chrisman et al., 2005). Dit doet het argument van de klassieke agency-denkers, dat geconcentreerd eigenaarschap in familiebedrijven minimale agency problemen oplevert, grotendeels teniet. De eigenaar-manager van een familiale onderneming heeft in vele gevallen namelijk een onbetwist zeggenschap over de bezittingen van de onderneming door de grote eigendomsrechten die hij bezit (Lubatkin et al., 2005). Dit zorgt ervoor dat deze eigenaar-manager makkelijker in zijn eigen belang kan handelen in plaats van de belangen van familieleden of van niet-familiale aandeelhouders na te streven. Deze situatie met meer familiale eigendom levert dus agency problemen op door de conflicten die ontstaan tussen de verschillende minderheidsaandeelhouders van het bedrijf en de eigenaar-manager als meerderheidsaandeelhouder.

Het onderzoek van Niskanen et al. (2010) is bij de klassieke agency-denkers relevant. Deze auteurs argumenteren immers dat meer familie-eigenaarschap er net voor kan zorgen dat de agency problemen in een familiebedrijf afnemen. Niet-familiale aandeelhouders zijn namelijk geïnteresseerd in het realiseren van meer aandeelhouderswaarde. Dit staat in contrast met de doelstellingen van familiale aandeelhouders. Zij hebben immers het beste voor met de familiale onderneming. Hoe meer van deze familiale aandeelhouders er aanwezig zijn in de onderneming, hoe minder conflicten er zullen zijn tussen de doelstellingen van de aandeelhouders in het algemeen. Dit betekent dat er minder agency problemen zullen voorkomen en dat we bijgevolg een lagere vraag naar auditkwaliteit kunnen verwachten. Het onderzoek van Niskanen et al. (2010) toont deze relatie ook effectief aan bij Finse bedrijven. Voor het empirische onderzoek van deze masterproef zal daarom eveneens de volgende hypothese worden onderzocht:

Hypothese 3: Hoe hoger het percentage familie-eigenaarschap in een privaat familiebedrijf, hoe kleiner de vraag naar auditkwaliteit door dat privaat familiebedrijf.

5.4 Hypothese 4: De vraag naar auditkwaliteit en het generatie-effect

Uit de literatuurstudie van deze masterproef is gebleken dat er verschillende auteurs zijn die aantonen dat agency problemen eveneens kunnen verschillen tussen familiale ondernemingen naarmate de tijd verstrijkt en er verschillende generaties het aandeelhouderschap in handen krijgen.

Schulze et al. (2003) en Corbetta en Salvato (2004) halen in hun onderzoek aan dat er een indeling kan gemaakt worden van familiebedrijven naargelang de generatie die het eigenaarschap in handen heeft (zie 2.3). Ze komen op deze manier tot een indeling van familiebedrijven volgens drie stadia; het 'Controlling Owner' stadium (eerste generatie), het 'Sibling Partnership' stadium (tweede generatie) en het 'Cousin Consortium' stadium (derde of latere generatie). De agency problemen in deze verschillende generaties van familiebedrijven zouden van elkaar verschillen omdat het eigenaarschap van het bedrijf steeds sterker verspreid raakt.

Schulze et al. (2003) verwachten de ergste agency problemen in het 'sibling partnerschip' stadium. De agency problemen van een scheiding tussen eigenaarschap en management kunnen bij een familiebedrijf in de tweede generatie immers zeker zo erg zijn als die bij een publieke onderneming (Corbetta & Salvato, 2004). Daarnaast wordt dit stadium gekenmerkt door een sterk asymmetrisch altruïsme. Dit betekent dat ouders in een familieonderneming vrijgevig zullen zijn naar hun kinderen toe, wat hun kinderen bedreigt met het probleem van moral hazard (Lubatkin et al., 2005). De vrijgevigheid van de ouders leidt in een familiebedrijf zo al snel tot freeriding en shirking door de kinderen. Bovendien zijn de ouders door hun altruïstische gedrag vaak verblind voor de slechte prestaties van hun kinderen (Chrisman et al., 2004). Daarnaast wordt het sibling partnership stadium vaak gekenmerkt door een 'state of paralysis' waarbij de broers en zussen enkel oog hebben voor de eigen welvaart en die van hun eigen gezin. Deze belangentegenstelling kan voor hardnekkige conflicten zorgen die het nemen van beslissingen in de weg staan (Schulze et al., 2003).

Als we de verschillende stadia in het eigenaarschap van een familiebedrijf linken aan de agency theorie voor de vraag naar auditkwaliteit, dan bekomen we volgens Schulze et al. (2003) een U-vormige curve. In het 'Controlling Ownership' stadium en 'Cousin Consortium' stadium verwachten deze auteurs immers minder agency problemen als in het 'Sibling Partnership' stadium. Dit leidt tot het vormen van de volgende hypothese voor de empirische toetsing in deze masterproef:

Hypothese 4: Een privaat familiebedrijf oefent meer vraag naar auditkwaliteit uit in het 'Sibling Partnership' stadium dan in het 'Controlling Owner' stadium of het 'Cousin Consortium' stadium.

Hoofdstuk 6: Onderzoeksopzet

Na het opstellen van de hypothesen in het voorgaande hoofdstuk, wordt in dit hoofdstuk wat dieper ingegaan op de onderzoeksopzet. In de eerste sectie van dit hoofdstuk wordt een bespreking gegeven van de afhankelijke variabelen, de onafhankelijke variabelen en de controlevariabelen. In sectie twee is vervolgens een voorstelling van de dataverzameling opgenomen. Het gaat hier om een bespreking van enerzijds de Bel-first database die werd gehanteerd en anderzijds van de vragenlijst voor het verzamelen van bijkomende data. Vervolgens geeft sectie 3 een overzicht van de verwerking van de variabelen vooraleer wordt overgegaan tot het empirisch toetsen van de gegevens.

6.1 Variabelen

De variabelen die gebruikt worden in deze masterproef, kunnen worden ingedeeld in drie categorieën, namelijk de afhankelijke variabelen, de onafhankelijke variabelen en de controlevariabelen. Deze variabelen maken het mogelijk om de geformuleerde hypothesen aan een empirische toetsing te onderwerpen. In Bijlage 1 is een overzicht terug te vinden van de gebruikte variabelen.

6.1.1 Afhankelijke variabele

De afhankelijke variabele is de variabele waarin de onderzoeker hoofdzakelijk geïnteresseerd is (Sekaran & Bougie, 2010). In deze masterproef gaat het dan natuurlijk om de variabele auditkwaliteit. Auditkwaliteit kan echter op verschillende manieren worden gemeten (zie 3.4). In deze masterproef zal net als in de overgrote meerderheid van voorgaande onderzoeken gebruik worden gemaakt van de indirecte methode voor het meten van auditkwaliteit.

Een eerste manier van meten die hier gevolgd wordt is die van de auditfirmagrootte als surrogaat voor de kwaliteit van de geleverde auditdiensten (Defond, 1992; Firth & Smith, 1992; Francis & Wilson, 1988; Hope et al., 2012; Lennox, 2005; Niskanen et al., 2010, 2011; Piot, 2001). De afhankelijke variabele **BIG4** wordt daarvoor geformuleerd als een dummyvariabele. Deze variabele neemt de waarde aan van 1 indien de audit bij de familiale of niet-familiale onderneming wordt uitgevoerd door een auditor die deel uitmaakt van de Big 4 auditfirma's. Deze auditfirma's zijn: Deloitte, Ernst & Young, KPMG of PwC. De variabele BIG4 neemt een waarde aan van 0 indien de audit bij het betreffende bedrijf werd uitgevoerd door een non-Big 4 auditor. Het gaat hier dan bijvoorbeeld over BDO, PKF, Grant Thornton, etc. Een ander lokaal of regionaal auditkantoor of een kleinere zelfstandige auditor behoren ook tot de mogelijkheden.

In voorgaande onderzoeken werden voor deze variabele reeds tegenstrijdige onderzoeksresultaten gevonden (Francis, 2004). Zolang het echter in de markt als zodanig wordt ervaren dat een Big 4 auditor een grotere kwaliteit kan leveren dan zijn non-Big 4 tegenhangers, vormen deze tegenstrijdige onderzoeksresultaten geen probleem voor dit onderzoek. Een recent onderzoek van

Kilgore et al. (2011) toont effectief aan dat auditfirmagrootte nog steeds het belangrijkste aspect is in de perceptie van auditkwaliteit bij klanten van een auditor. Men ziet grote auditfirma's dus nog steeds als onafhankelijker en competenter.

De tweede methode voor het meten van auditkwaliteit die in deze masterproef zal worden aangewend, is eveneens een surrogaat. Het gaat hier om de specialisatie van een auditfirma in een welbepaalde sector. Het onderzoek van Defond (1992) geeft een werkwijze aan om deze variabele te operationaliseren. Deze werkwijze zal ook in dit onderzoek worden toegepast.

Eerst en vooral wordt er een opsomming gemaakt van de omzet van alle klanten van een welbepaalde grote auditfirma per sector. Zo verkrijgen we een tabel met als kolommen de verschillende Big 4 auditkantoren en met als rijen de sectoren waarin hun klanten zich bevinden (zie bijlage 2). De sectoren worden van elkaar onderscheiden door middel van de eerste twee cijfers van de NACE-BEL code. Daarna wordt er een berekening gemaakt van het marktaandeel van de auditfirma in een bepaalde sector. Deze berekening wordt uitgevoerd door de som van de omzet van de klanten van een specifieke auditfirma in een specifieke sector te delen door de totale omzet van de klanten van alle auditfirma's in die sector. Zo verkrijgen we een tabel met percentages die het marktaandeel van een auditor in een sector weergeven. Defond (1992) geeft aan dat een auditor kan worden beschouwd als een sectorexpert indien zijn marktaandeel in een sector groter is dan, of gelijk is aan tien procent. Deze berekeningen werden toegepast op de dataset van de 10 846 geselecteerde bedrijven uit Bel-first. Bijlage 3 geeft een overzicht van de marktaandelen van de verschillende auditfirma's, waarbij de vetgedrukte percentages aangeven welke auditfirma's als sectorexpert kunnen worden beschouwd.

Voor deze masterproef wordt vervolgens de dummyvariabele **SPECIAL** gedefinieerd. Deze variabele krijgt een waarde van 1 indien de auditor een sectorexpert is. Dit is het geval wanneer een bepaald bedrijf een auditor aanstelt, die in de sector waarin dit bedrijf actief is, een marktaandeel heeft dat groter is dan, of gelijk is aan tien procent. De waarde 0 wordt toegekend indien de auditor geen sectorexpert is.

6.1.2 Onafhankelijke variabelen

De onafhankelijke variabele is een variabele die de afhankelijke variabele op een positieve of negatieve manier beïnvloedt (Sekaran & Bougie, 2010). In deze masterproef is het enerzijds belangrijk om te meten of het familiale karakter van een onderneming een invloed heeft op de auditkwaliteit bij private ondernemingen. Anderzijds is het de bedoeling om na te gaan of het aantal familieleden in de raad van bestuur, het percentage familie-eigenaarschap en de generatie waarin de eigendom van het familiebedrijf zich bevindt, een invloed hebben op de auditkwaliteit bij familiebedrijven.

Een eerste onafhankelijke variabele wordt gedefinieerd om een onderscheid te kunnen maken tussen familieondernemingen en niet-familieondernemingen. Familie-eigendom is hiervoor een eerste mogelijkheid. **FamEig_D** is een dummyvariabele die gelijk is aan 1 indien de aandelen van

de onderneming voor meer dan 50% in handen zijn van familieleden. De waarde 0 wordt toegekend indien 50% of minder van de aandelen in handen zijn van familieleden.

Een andere onafhankelijke variabele die zal worden gehanteerd om familiebedrijven te onderscheiden van hun niet-familiale tegenhangers is de variabele familiegevoel. **FamGev** is eveneens een dummyvariabele. Zij krijgt de waarde 1 indien de CEO de onderneming als een familieonderneming beschouwt. De waarde 0 wordt toegekend indien aan deze voorwaarde niet voldaan is.

In het kader van hypothese 2 is het noodzakelijk om de variabele 'familieleden in de raad van bestuur' op te nemen in dit onderzoek. De **FamRVB** variabele geeft weer hoeveel familieleden er zetelen in de raad van bestuur als percentage van het totale aantal bestuurders. Een variant op deze variabele is **FamRVB_D**. Dit is een dummyvariabele die de waarde 1 aanneemt als meer dan 50% van de leden van de raad van bestuur bestaat uit familieleden. De waarde 0 zal worden opgenomen als dit niet het geval is.

Voor het toetsen van hypothese 3 is volgende variant van de variabele FamEig_D aangewezen. De variabele **FamEig** geeft het absoluut percentage van de aandelen weer dat in handen is van de familieleden. Hiervoor werd het percentage aandelen in handen van familiale managers vermeerderd met het percentage aandelen in handen van familieleden die niet tot het management behoren. In het geval waarin de bedrijfsleider eveneens een familielid was, werd ook zijn percentage van de aandelen hiertoe gerekend. De derde hypothese zal bijkomend worden getest aan de hand van de variabele **FamEig_D2**. Dit is een dummyvariabele gelijk aan 1 indien de onderneming voor meer dan 75% in handen is van familieleden. De waarde 0 wordt toegekend indien 75% of minder van de aandelen in handen is van familieleden.

Hypothese 4 wordt ook getoetst aan de hand van een aantal specifieke variabelen. Het gaat hier om onafhankelijke variabelen die meten in welke generatie de eigendom van het familiebedrijf zich bevindt. In deze masterproef werd geopteerd voor het opstellen van drie dummyvariabelen om dit weer te geven. **ContrOwn** is gelijk aan 1 indien de onderneming zich in het 'Controlling Owner' stadium bevindt, wat betekent dat de aandelen van de onderneming in handen zijn van de eerste generatie familieleden. Deze variabele krijgt de waarde 0 indien dit niet het geval is. **SiblPart** is een dummyvariabele gelijk aan 1 indien de onderneming zich in het 'Sibling Partnership' stadium bevindt en waarbij de eigendom van de onderneming dus in handen is van de tweede generatie familieleden. De variabele neemt een waarde van 0 aan indien dit niet het geval is. **CousCons** omvat alle andere mogelijkheden. Deze variabele heeft bijgevolg een waarde van 1 indien de onderneming zich in het 'Cousin Consortium' stadium bevindt, wat betekent dat de aandelen van de onderneming in handen zijn van de derde of een latere generatie familieleden. De waarde 0 komt daarom enkel voor als de eigendom van de aandelen in handen is van de eerste of tweede generatie familieleden.

6.1.3 Controlevariabelen

De afhankelijke variabele auditkwaliteit zal niet enkel worden beïnvloed door de onafhankelijke variabelen die in deze masterproef worden opgenomen. Sekaran and Bougie (2010) wijzen op het voorkomen van controlevariabelen waarmee de onderzoeker rekening dient te houden. Deze variabelen kunnen immers een gedeelte van de variatie in de afhankelijke variabele verklaren en zijn bijgevolg een storende factor in het onderzoek. Het is daarom dat men de invloed van dergelijke controlevariabelen moet proberen constant te houden zodat men de variatie in de afhankelijke variabele kan verklaren door de onafhankelijke variabelen en dat de invloed van storende factoren buiten beschouwing wordt gelaten.

Voorgaande onderzoeken naar auditkwaliteit bij publieke en private ondernemingen gebruiken een hele reeks aan mogelijke controlevariabelen die ook in dit onderzoek kunnen worden toegepast. Er wordt daarom voor geopteerd om enkel de meest voorkomende controlevariabelen op te nemen in dit onderzoek evenals die controlevariabelen die in de Vlaamse context zinvol kunnen zijn.

Een belangrijke controlevariabele die in de meeste voorgaande onderzoeken wordt toegepast is **GROOTTE**. Deze variabele wordt toegevoegd omdat men verwacht dat de grootte van een onderneming sterk samenhangt met de vraag naar auditkwaliteit (Niskanen et al., 2011). De achterliggende reden hiervoor is dat grote auditfirma's grote bedrijven tegen een lagere gemiddelde kost kunnen auditeren door schaalvoordelen (Francis & Wilson, 1988; Lennox, 2005). Er is nog een ander argument dat het toevoegen van deze controlevariabele verantwoordt. Volgens Fama and Jensen (1983) nemen de agency kosten namelijk toe in een onderneming naarmate ze groter wordt, waardoor de vraag naar een auditor van hoge kwaliteit ontstaat. De grootte van een onderneming zal in deze masterproef net als in de voorgaande onderzoeken worden gemeten door het nemen van het natuurlijke logaritme van de totale activa.

Een volgende controlevariabele die relevant is voor deze masterproef is de variabele **LEEFTIJD**. Oudere ondernemingen zouden namelijk minder vraag uitoefenen naar auditkwaliteit aangezien de informatieasymmetrie bij een oudere onderneming veel beperkter is dan bij een jong bedrijf (Niskanen et al., 2011). De variabele LEEFTIJD wordt gedefinieerd als het natuurlijke logaritme van één vermeerderd met het aantal jaren verstreken sinds de oprichting van de onderneming.

SCHULDGRAAD is de volgende controlevariabele die wordt opgenomen in dit onderzoek. Ondernemingen die meer schulden aangaan worden namelijk verwacht een grotere vraag uit te oefenen naar auditkwaliteit. Chow (1982) en Carey et al. (2000) geven immers aan dat financiële instellingen bij het geven van een lening vaak convenanten opleggen. Hoe meer schulden een onderneming immers aangaat, hoe meer kansen er voor managers zijn om deze middelen te onteigenen van de schuldeisers door te handelen in het eigenbelang of door het doen van overdreven uitgaven (Carey et al., 2000). Convenanten kunnen deze opportunistische gedragingen beperken, maar zijn gebaseerd op de financiële staten van een onderneming. Financiële instellingen zullen het dus zeer belangrijk vinden dat deze financiële staten worden geauditteerd door een auditor van hoge kwaliteit om zeker te zijn dat de convenanten worden nageleefd. In deze masterproef zullen we de variabele SCHULDGRAAD operationaliseren door middel van de

'total debt ratio'. Deze ratio geeft de verhouding weer van de totale schulden ten opzichte van de totale activa.

Een andere controlevariabele die in dit onderzoek dient te worden toegevoegd is de Return On Assets. **ROA** is een maatstaf voor de winstgevendheid van de onderneming. Een winstgevende onderneming wordt verwacht om minder vraag uit te oefenen naar een auditor van hogere kwaliteit. Een verklaring hiervoor ligt in het feit dat winstgevende ondernemingen vaker gebruik maken van intern gegenereerde middelen om toekomstige projecten te financieren (Lennox, 2005). Ze zullen daarom geen auditor van hogere kwaliteit aanstellen met het oog op een toekomstige beursintroductie, of om investeerders aan te trekken met betrouwbaardere financiële gegevens. Er is echter nog wel een tegengestelde redenering terug te vinden in de literatuur. Winstgevende ondernemingen hebben immers veel middelen ter beschikking waarover het management de controle heeft. Dit kan verspilling en ongewenste uitgaven in de hand werken waardoor de vraag naar auditkwaliteit net zou toenemen (La Porta et al., 2000). De ROA controlevariabele wordt berekend door de Earnings before interests and taxes te delen door de totale activa.

Daarnaast gebruiken we in dit onderzoek net als Niskanen et al. (2010) en Niskanen et al. (2011) de controlevariabele **GROEP**. Ondernemingen die tot een groep behoren hebben immers niet altijd een vrije keuze als het gaat om het aanstellen van een auditor. De groep kan immers opleggen door welke auditfirma de audit dient te worden uitgevoerd. Deze variabele is een dummyvariabele die een waarde van 1 aanneemt indien de keuze van de auditor in een onderneming werd bepaald door de groep waartoe ze behoort. De waarde 0 wordt toegekend indien dit niet het geval is.

Vervolgens wordt ook de variabele **EXPORT** aan dit onderzoek toegevoegd. In het onderzoek van Piot (2001) en Niskanen et al. (2011) gebeurt dit ook om de reden dat bedrijven met omzet in het buitenland vaak ook nood hebben aan een auditor met internationale expertise. Deze expertise kan bijvoorbeeld geleverd worden door een groot internationaal vertegenwoordigd auditkantoor. EXPORT is bijgevolg een dummyvariabele met een waarde van 1 indien de onderneming ook omzet in het buitenland realiseert en met een waarde van 0 indien dit niet het geval is.

Er zullen naast deze controlevariabelen ook nog een aantal controlevariabelen worden gebruikt die een proxy vormen voor agency problemen. Een bedrijf met meer (minder) agency problemen zal immers meer (minder) vraag uitoefenen naar een auditor van hoge kwaliteit (Dries et al., 2004). Zo zal **CEO_Dual** worden gedefinieerd als een dummyvariabele gelijk aan 1 als de CEO in een onderneming eveneens voorzitter is van de raad van bestuur. De waarde 0 wordt toegekend indien dit niet het geval is. CEO dualiteit kan zorgen voor meer agency problemen in een onderneming waardoor we CEO_Dual best opnemen als een controlevariabele (Niskanen et al., 2010). Daarnaast wordt de variabele **MngEig** gedefinieerd als het percentage van de aandelen dat in handen is van het managementteam als geheel. Meer management eigenaarschap zal minder agency problemen met zich meebrengen (Defond, 1992). Een laatste agency proxy die we hier zullen toevoegen is **VersprEig**. Dit is een maatstaf voor de spreiding van de aandelen over verschillende eigenaars. Ze wordt berekend door het natuurlijke logaritme te nemen van één vermeerderd met het aantal aandeelhouders van de onderneming. Hoe wijdverspreider het eigenaarschap hoe groter de agency problemen zullen zijn (Jensen & Meckling, 1976).

6.2 Dataverzameling

Door middel van de dataverzameling is het de bedoeling om een aantal gegevens te verzamelen voor de besproken variabelen uit de voorgaande sectie. Deze variabelen, met bijbehorende gegevens, vormen immers een dataset van private bedrijven die wordt gebruikt om de hypothesen empirisch te kunnen toetsen. Voor het opstellen van deze dataset is voornamelijk gebruik gemaakt van een vragenlijst die verstuurd werd naar private ondernemingen. Deze private ondernemingen werden eerst geselecteerd aan de hand van een aantal criteria toegepast op een bestaande databank met de jaarrekeningen van ondernemingen. Het gaat hier om de Bel-first databank. Deze bestaande databank wordt verder ook gebruikt voor het verzamelen van een aantal aanvullende gegevens.

6.2.1 Bel-first

6.2.1.1 *Beschrijving en gebruik*

In deze masterproef wordt gebruik gemaakt van de Bel-first databank. Deze databank bevat financiële gegevens over 1.2 miljoen economische entiteiten en geeft gedetailleerde financiële informatie over 500.000 bedrijven in België en in Luxemburg. Het gaat hier onder meer over jaarrekeningen, ratio's en kengetallen, aandeelhouderschap, juridische informatie, etc. (Bureau van Dijk, 2013).

De Bel-first database werd in dit onderzoek in de eerste plaats gebruikt voor het selecteren van private bedrijven om de vragenlijst aan te versturen. Daarnaast werd Bel-first geraadpleegd voor het opzoeken van de vereiste gegevens voor de controlevariabelen (zie 6.1.3). Deze gegevens zijn immers gemakkelijk terug te vinden in de jaarrekeningen van de betrokken ondernemingen. Voor de afhankelijke en onafhankelijke variabelen werd geopteerd voor het gebruik van een vragenlijst, die het belangrijkste gedeelte van de dataverzameling uitmaakt. De opgevraagde gegevens van de geselecteerde bedrijven vormen dan samen met de gegevens van de vragenlijst een cross-sectionele dataset aangezien er slechts gegevens werden verzameld op één specifiek punt in de tijd (Stock & Watson, 2011). Dit specifiek punt in de tijd is in dit geval het boekjaar van 2011. De auditkwaliteit bij familiale ondernemingen kan bijgevolg worden vastgesteld op dit specifiek punt in de tijd.

6.2.1.2 *Selectiecriteria*

Om de relevante ondernemingen voor deze masterproef uit de Bel-first databank te filteren werden een aantal selectiecriteria gehanteerd die ook in voorgaande onderzoeken werden toegepast. Eerst en vooral werden enkel de actieve bedrijven uit deze databank geselecteerd. De belangrijkste reden hiervoor is dat bedrijven die opgehouden hebben met bestaan geen relevantie meer hebben voor het onderzoek en er ook vaak geen gegevens meer beschikbaar zijn voor recentere jaren (Defond, 1992; Hope et al., 2012). Bedrijven die een aanvraag voor een faillissement deden worden op deze manier ook niet geselecteerd, omdat dit een vertekening in het onderzoek kan

teweeg brengen. Bedrijven in de faillissementsprocedure wisselen immers vaker van auditor en deze verandering is niet systematisch (Schwartz & Menon, 1985, in Defond, 1992). Men kan namelijk wisselen naar een auditor van lagere kwaliteit om kosten te besparen of men gaat net een auditor van hogere kwaliteit opzoeken omdat deze ook de consulting diensten kan leveren waaraan het bedrijf in haar faillissementsprocedure nood heeft (Defond, 1992).

Het spreekt voor zich dat we uit de resterende bedrijven de private bedrijven moeten filteren. Deze masterproef houdt immers net als de onderzoeken van o.a. Lennox (2005), Niskanen et al. (2010), Niskanen et al. (2011) en Hope et al. (2012) geen rekening met publieke bedrijven, vzw's of andere economische entiteiten. Deze selectiecriteria leveren een voorlopig aantal op van 568 153 ondernemingen.

Vervolgens werd er geselecteerd aan de hand van NACE-BEL codes. Deze codes zijn een Belgische toepassing van de Algemene Nomenclatuur van de Economische Activiteiten in de Europese Gemeenschappen (Vlaamse overheid, 2013). Per economische activiteit wordt er een aparte code gebruikt en op deze manier krijgen we een indeling van bedrijven in verschillende sectoren met van elkaar onderscheiden activiteiten. Deze codes zijn in deze masterproef relevant, omdat in voorgaande onderzoeken de financiële instellingen werden verwijderd uit de datasets (o.a. Hope et al., 2012). Zo werden de bedrijven met de volgende codes verwijderd om hiermee rekening te houden (Belgian Federal Government, 2013):

- 64: Financiële dienstverlening, exclusief verzekeringen en pensioenfondsen
- 65: Verzekeringen, herverzekeringen en pensioenfondsen, exclusief verplichte sociale verzekeringen
- 66: Ondersteunende activiteiten voor verzekeringen en pensioenfondsen

Vervolgens werden alle bedrijven uit de dataset verwijderd die geen auditor hadden aangesteld (o.a. Firth & Smith, 1992; Lennox, 2005). Dit is natuurlijk een vereiste aangezien deze masterproef peilt naar de auditkwaliteit bij private ondernemingen. Op deze manier worden die bedrijven in de dataset behouden, die ofwel verplicht zijn om een auditor aan te stellen, ofwel die bedrijven die op vrijwillige basis een auditor hebben aangesteld. Dit levert een voorlopig aantal op van 58 201 bedrijven, die aan deze selectiecriteria voldoen.

Een volgende selectie criterium houdt in dat de bedrijven in de dataset een omzetcijfer moesten publiceren. Dit criterium is eveneens terug te vinden in de studie van Francis en Wilson (1988). Ondernemingen die hun omzetcijfer niet publiceren zullen immers ook een aantal andere gegevens niet openbaar maken die in deze masterproef wel relevant zijn. Zo wordt de dataset verkleind tot 17 382 bedrijven.

Daarnaast werd als volgende selectie criterium vereist dat bedrijven beschikbare jaarrekeningen moesten hebben voor de jaren 2010 en 2011. Er worden in deze masterproef nog geen gegevens voor 2012 gebruikt omdat de Bel-first database nog maar een beperkt aantal bedrijven bevat met gegevens voor dat boekjaar. Dit valt te verklaren door het tijdstip van gegevensextractie. De gegevens werden immers uit de Bel-first database gehaald op 11 maart 2013 en de wet specificiert dat de jaarrekening binnen dertig dagen nadat ze is goedgekeurd door de algemene

vergadering en ten laatste zeven maanden na de datum van afsluiting van het boekjaar bij de Balanscentrale moet worden neergelegd (NBB, 2013). Aangezien de afsluiting van de meeste boekjaren op 31 december gebeurt, is deze deadline nog niet bereikt op het moment van gegevensextractie. Alle tot nu toe geselecteerde bedrijven in de dataset voldoen aan dit selectie criterium.

Een laatste gehanteerd selectie criterium voor het opstellen van de dataset was een beperking in geografische ligging. Alle bedrijven die niet in Vlaanderen gelegen waren, werden immers uit de dataset verwijderd. Deze masterproef is namelijk in de eerste plaats gericht op Belgische private ondernemingen. De Bel-first database bevat echter ook bedrijven uit het Groothertogdom Luxemburg die dienden te worden verwijderd. Daarnaast wordt in deze masterproef gebruik gemaakt van een vragenlijst. Om deze vlot te laten verlopen werd er geopteerd om enkel bedrijven in Vlaanderen te contacteren. Bedrijven in het Waals Gewest en in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest werden aldus uit de dataset verwijderd. Het uiteindelijke aantal bedrijven in de dataset na de toepassing van al deze selectie criteria bedraagt 10 846. Hiervan waren er 5 004 met een beschikbaar e-mailadres.

6.2.2 Vragenlijst

De onafhankelijke variabelen die in deze masterproef gebruikt zullen worden, zijn geen van allen terug te vinden in de Bel-first database. Het gaat hier dan bijvoorbeeld om het aantal familieleden dat deel uitmaakt van de raad van bestuur, het percentage familie-eigenaarschap, maar ook over de generatie waarin de eigendom van de onderneming zich bevindt. Daarnaast is het heel moeilijk om de geselecteerde bedrijven op te delen in familiale en niet-familiale ondernemingen aan de hand van de in Bel-first beschikbare gegevens. Om deze redenen werd er een vragenlijst opgesteld. Deze vragenlijst werd elektronisch verstuurd naar alle private bedrijven die voldeden aan de selectie criteria en waarvoor er in de Bel-first database een e-mailadres was terug te vinden (zie 6.2.1.2). Een papieren versie van de vragenlijst is terug te vinden in bijlage 4.

Voor de formulering van de verschillende vragen in deze vragenlijst werd rekening gehouden met een aantal richtlijnen die Sekaran en Bougie (2010) aanhalen. Het gaat hier eerst en vooral over de verwoording van de vragen. De vragen werden opzettelijk zo kort mogelijk gehouden en afgestemd op het niveau van de respondent. Bovendien werd er zeer zorgvuldig nagedacht over de volgorde van de vragen en er werd niet gevraagd naar de identiteit van de respondent. Daarnaast geven Sekaran en Bougie (2010) aan dat men best ook goed nadenkt over de algemene indruk van de vragenlijst. Zo werd er in de vragenlijst bewust voor gezorgd dat de vragen in kleine groepjes werden weergegeven om het invullen voor de respondent aangenamer te maken. Eveneens werd er heel goed nagedacht over de verwoording van de inleiding. Deze moet immers volgens Sekaran en Bougie (2010) de respondent motiveren om aan de vragenlijst te beginnen.

Een bijkomend pluspunt is dat er gebruik kon worden gemaakt van bestaande vragenlijsten die reeds gehanteerd werden in voorgaande onderzoeken (o.a. Astrachan et al., 2002). Dit heeft tot voordeel gehad dat de vragen reeds getest werden bij een vergelijkbare doelgroep, waardoor onduidelijkheden in de vraagstelling konden worden verminderd (Sekaran & Bougie, 2010).

Er werden in totaal 5 004 e-mails verstuurd naar private ondernemingen. Dit leverde een resultaat op van 103 volledig ingevulde vragenlijsten met nog een bijkomend aantal van 50 vragenlijsten die niet volledig werden ingevuld, maar die nog wel een aantal bruikbare gegevens bevatten. Dit brengt de respons op iets meer dan 3%.

Voor het testen van hypothese 1 wordt in het volgende hoofdstuk een steekproef van private familiebedrijven en private niet-familiebedrijven gebruikt, die bestaat uit de totale 153 ondernemingen die aan de vragenlijst deelnamen. In deze masterproef zal eveneens gebruik gemaakt worden van een steekproef van enkel familiale ondernemingen voor het testen van de andere drie hypothesen. Deze heeft een grootte van 94 familieondernemingen. Het is dus cruciaal om goed aan te geven welke bedrijven in dit onderzoek beschouwd zullen worden als private familieonderneming en welke bedrijven niet. We spreken in deze masterproef van een familiale onderneming als minstens 50% van de aandelen in handen is van één familie. Dit criterium komt veel voor in de wetenschappelijke literatuur (Ceysens, 2008). Het werd daarom gebruikt als onafhankelijke variabele voor het toetsen van hypothese 1 en het werd eveneens gehanteerd voor de aflijning van de steekproef van 94 familiale ondernemingen. Daarnaast wordt een andere veel gebruikte methode toegepast om familiebedrijven te onderscheiden van hun niet-familiale tegenhangers. Indien de CEO het bedrijf als een familiale onderneming beschouwt, wordt het ook als een familiebedrijf onderscheiden van de andere niet-familiale ondernemingen (Chua et al., 1999). Dit criterium zal enkel gebruikt worden als onafhankelijke variabele voor het toetsen van de eerste hypothese.

6.3 Verwerking van de data

De variabelen die werden besproken in de eerste sectie en waarvoor de gegevens werden verzameld in de tweede sectie, zullen in het volgende hoofdstuk worden onderworpen aan een empirische toetsing in zowel een steekproef van private familie- en niet-familiebedrijven als in een steekproef van enkel familiebedrijven. Om deze analyse tot een goed einde te brengen wordt in deze masterproef gebruik gemaakt van het statistische softwareprogramma IBM SPSS Statistics 20. Vooraleer we echter overgaan tot de empirische toetsing is het nodig om een aantal bewerkingen uit te voeren op de variabelen.

6.3.1 Ontbrekende waarden

De eerste bewerking die wordt uitgevoerd is het kijken naar ontbrekende waarden in de gegevens. De steekproef van familiebedrijven en niet-familiebedrijven heeft een grootte van 153. Vermits er voor een gedeelte van de gegevens gebruik werd gemaakt van een vragenlijst komen er enkele ontbrekende waarden voor. Dit kan worden verklaard door de situatie waarin de respondent de vraag is vergeten in te vullen of door de mogelijkheid dat de respondent geen antwoord wilde geven op de betreffende vraag (Sekaran & Bougie, 2010). Daarnaast werden 50 vragenlijsten niet volledig doorlopen wat zorgt voor extra ontbrekende waarden. Bij het uitvoeren van de verschillende regressieanalyses worden deze ontbrekende gegevens buiten beschouwing gelaten. Afhankelijk van de gebruikte variabelen in het regressiemodel zullen er meer of minder gegevens

niet ter beschikking zijn. De vragen die achteraan in de vragenlijst voorkomen, werden immers vaker niet ingevuld of overgeslagen. Bij de regressieanalyse zal dus steeds vermeld worden wat de grootte is van de steekproef waarop de analyse werd uitgevoerd.

Voor de steekproef van enkel familieondernemingen zijn er ook een aantal gegevens die ontbreken. Dit is eveneens te wijten aan de bovengenoemde redenen. De regressiemodellen die op deze steekproef worden toegepast zullen dus eveneens melding maken van de grootte van de steekproef waarop ze betrekking hebben, zodat het telkens duidelijk is hoeveel ontbrekende gegevens er juist waren.

6.3.2 Uitschieters

De volgende bewerking die op de variabelen uitgevoerd wordt, heeft betrekking op het verwijderen van extreme waarden of uitschieters (outliers). Het kan hier gaan om buitengewone positieve of negatieve waarden die de regressieanalyse kunnen vertekenen (Stock & Watson, 2011). Het zoeken naar uitschieters is natuurlijk alleen maar zinvol voor de continue variabelen in dit onderzoek. De dummyvariabelen zullen geen uitschieters vertonen aangezien zij enkel waardes van 0 en 1 kunnen aannemen.

De eerste stap in het zoeken naar uitschieters is het opstellen in SPSS van een boxplot per gebruikte continue variabele (GROOTTE, LEEFTIJD, SCHULDGRAAD, ROA, VersprEig, FamRVB en FamMng). Deze geeft het eerste en het derde kwartiel aan, waarin respectievelijk 25% en 75% van de gegevens liggen (Anderson, Sweeny, & Williams, 2007). Voor het opsporen van extreme waarden kan gebruik worden gemaakt van de interkwartielafstand die het verschil aangeeft tussen het derde en het eerste kwartiel van de gegevens. In deze masterproef zal de vuistregel gehanteerd worden die de Vocht (2010) gebruikt voor het opsporen van extreme waarden. Deze geeft aan dat cases die liggen op meer dan drie interkwartielafstanden van het eerste of het derde kwartiel, kunnen worden beschouwd als extreme waarden. Op deze manier worden er voor de variabele ROA 4 observaties verwijderd en voor de variabele VersprEig wordt 1 observatie verwijderd. Dit brengt de totale steekproefgrootte op 148 terwijl er in de steekproef met enkel familiebedrijven 92 observaties overblijven.

In deze masterproef wordt eveneens gebruik gemaakt van residuenanalyse voor het detecteren van uitschieters. De residuen zijn de verschillen tussen de waargenomen waarde van de afhankelijke variabele en de voorspelde waarde ervan (Stock & Watson, 2011). Met residuenanalyse is het mogelijk om cases op te sporen die relatief ver van de regressielijn liggen en die een bovenmatige invloed op de regressielijn hebben (de Vocht, 2010). Dit zou het regressiemodel kunnen vertekenen en daarom kan men deze uitschieters best buiten beschouwing laten. In SPSS spreekt men van een uitschieter als het gestandaardiseerd residu meer dan drie standaarddeviaties bedraagt. de Vocht (2010) geeft echter aan dat deze grens nogal ruim is en dat het beter is een afkapwaarde van twee standaarddeviaties te gebruiken voor het bepalen van uitschieters. In deze masterproef wordt er eveneens voor gekozen om een case als een uitschieter te beschouwen als het gestandaardiseerd residu meer dan 2 standaarddeviaties bedraagt.

De cases met een gestandaardiseerd residu van meer dan 2 standaarddeviaties kunnen worden verkregen in SPSS als onderdeel van de output van een binaire logistische regressie. Deze cases werden voor dit onderzoek verwijderd uit de dataset. In de steekproef met de familiebedrijven en niet-familiebedrijven werden op deze manier 9 uitschieters verwijderd wat de totale steekproefgrootte terugbrengt op 139 ondernemingen. Hieruit worden vervolgens nog de cases met een ontbrekende waarde gefilterd (zie 6.3.1). In de steekproef met enkel niet-familieondernemingen werden op dezelfde wijze 4 uitschieters verwijderd wat de steekproefgrootte vermindert tot 88. Ook hier dienen nog ontbrekende waarden te worden weggelaten.

6.3.3 Multicollineariteit

De laatste controle die uitgevoerd wordt vooraleer wordt overgegaan tot een regressieanalyse, heeft betrekking op het controleren voor multicollineariteit. Het is in dit onderzoek belangrijk om te kijken naar zowel perfecte multicollineariteit als imperfecte multicollineariteit.

Bij perfecte multicollineariteit is één van de regressoren in het regressiemodel een perfecte lineaire functie van een andere opgenomen regressor (Stock & Watson, 2011). Dit wil zeggen dat twee of meerdere onafhankelijke- of controlevariabelen perfect met elkaar zijn gecorreleerd wat het schatten van een regressievergelijking onmogelijk maakt. Voor dit onderzoek is inzake perfecte multicollineariteit vooral de 'dummy variable trap' relevant. Er kan namelijk perfecte multicollineariteit ontstaan als men dummyvariabelen zodanig definieert dat elke observatie in slechts één categorie thuishoort (Stock & Watson, 2011). Het regressiemodel zal niet kunnen worden berekend indien elk van deze dummyvariabelen wordt opgenomen in het model samen met een constante. SPSS houdt hiermee rekening en verwijdert de dummyvariabelen die perfect multicollineair zijn automatisch uit het regressiemodel.

De 'dummy variable trap' kan in dit onderzoek voorkomen als de dummyvariabelen ContrOwn, SiblPart en CousCons gelijktijdig worden opgenomen in een regressiemodel samen met een constante. Deze dummyvariabelen zijn immers op een dergelijke manier gedefinieerd dat elke observatie in slechts één categorie thuishoort. Door het weglaten van één van deze dummyvariabelen uit de regressiemodellen kan het probleem worden opgelost. De coëfficiënten van de opgenomen dummyvariabelen geven dan het incrementeel effect weer van het behoren tot een categorie ten opzichte van het behoren tot de basiscategorie (de weggelaten dummy), als alle andere regressoren constant worden gehouden (Stock & Watson, 2011).

Daarnaast moet er in dit onderzoek ook rekening worden gehouden met imperfecte multicollineariteit. Deze komt voor als één van de regressoren sterk gecorreleerd is met de andere regressoren. Het gaat hier echter niet om een perfecte correlatie. Imperfecte multicollineariteit zal er niet voor zorgen dat het schatten van een regressievergelijking onmogelijk wordt, maar zal wel betekenen dat één of meerdere regressiecoëfficiënten onnauwkeurig worden geschat (Stock & Watson, 2011). In dit onderzoek wordt gekozen voor de methode die gebruik maakt van bivariate correlaties om imperfecte multicollineariteit op te sporen. Voor de verschillende variabelen die worden opgenomen in de regressiemodellen van het volgende hoofdstuk, wordt daarom een correlatiematrix opgesteld. Indien hierin een correlatie is terug te vinden tussen onafhankelijke

variabelen en controlevariabelen met een absolute waarde die groter is dan 0.9, is er sprake van imperfecte multicollineariteit en dienen deze variabelen niet samen te worden opgenomen in één model (de Vocht, 2010).

Hoofdstuk 7: Empirisch Onderzoek

Dit hoofdstuk is volledig gewijd aan het empirisch onderzoek van de hypotheses aan de hand van de verzamelde gegevens. Het empirisch onderzoek is opgesplitst in twee grote gedeeltes. In de eerste sectie van dit hoofdstuk wordt de eerste hypothese getoetst die betrekking heeft op de volledige steekproef van familiale en niet-familiale ondernemingen. De tweede sectie omvat de toetsing van de hypotheses 2, 3 en 4 die zal worden uitgevoerd op een steekproef van enkel familiale ondernemingen. In beide secties zal worden voorzien in een beschrijvende analyse van de variabelen, aangevuld met een logistische regressieanalyse. Beide secties eindigen eveneens met het uitvoeren van een robuustheidstest op basis van een alternatieve maatstaf voor auditkwaliteit.

7.1 Steekproef familiebedrijven en niet-familiebedrijven (toetsing hypothese 1)

De analyses die worden uitgevoerd in deze eerste sectie hebben betrekking op de eerste hypothese van deze masterproef. De resultaten ervan zullen het eveneens toelaten om een gedeeltelijk antwoord te geven op de centrale onderzoeksvraag. Het doel van de uitgevoerde analyses is daarom om te achterhalen of private familieondernemingen een significant verschillende vraag naar auditkwaliteit hebben dan private niet-familieondernemingen. Hiervoor wordt een steekproef gebruikt van 139 private familiebedrijven en niet-familiebedrijven (zie 6.3.2).

7.1.1 Beschrijvende analyse

7.1.1.1 *Beschrijving van de onafhankelijke variabelen*

Het eerste deel van de beschrijvende analyse heeft tot doel een inzicht te verkrijgen in de steekproef door het opstellen van een frequentietabel van de voor hypothese 1 relevante onafhankelijke variabelen. Deze frequentietabel staat weergegeven in Tabel 3 en toont aan dat er slechts 122 gegevens beschikbaar zijn door ontbrekende waarden.

Als het criterium van familie-eigenaarschap (FamEig_D) gehanteerd wordt om familiebedrijven te onderscheiden van hun niet-familiale tegenhangers, dan bevat de volledige steekproef van ondernemingen 83 familiebedrijven. Als gekeken wordt naar de ondernemingen die zich een familieonderneming voelen (FamGev), spreken we eveneens van 83 familiale ondernemingen. Er is dus een grote mate van overlap tussen de twee definities voor familiebedrijven, wat in eerste instantie ook wel te verwachten was aangezien deze definities hetzelfde beogen te meten. De procentuele verhoudingen in Tabel 3 geven bovendien aan dat 68% van de bedrijven in de steekproef een familiebedrijf is. Dit resultaat ligt in lijn met voorgaande onderzoeken die een percentage van 70% terugvonden in de Belgische context (Donckels & Fröhlich, 1991; IFERA, 2003).

Tabel 3: Frequentietabel familiebedrijven en niet-familiebedrijven

	FamEig_D		FamGev	
	Frequentie	Percentage	Frequentie	Percentage
Niet-familiebedrijf	39	31,97	39	31,97
Familiebedrijf	83	68,03	83	68,03
Totaal	122	100	122	100

7.1.1.2 Beschrijving van de afhankelijke- en controlevariabelen

In Tabel 4 wordt een overzicht gegeven van een aantal belangrijke kengetallen die een diepgaander inzicht verschaffen in de verschillende variabelen die worden gebruikt voor het toetsen van de eerste hypothese. Het gaat hier om de beschikbare waarden, het gemiddelde, de mediaan, de standaardafwijking, de som en de minimum- en maximumwaarden.

Uit Tabel 4 kunnen we onder meer afleiden dat de variabele LEEFTIJD een gemiddelde waarde van 35,7391 jaar vertoont. De minimum- en maximumwaarden schommelen tussen 6 en 91 jaar. Er is dus een redelijk grote leeftijdsspreiding aanwezig tussen de bedrijven in de steekproef. De gemiddelde onderneming in deze totale steekproef heeft bovendien een grootte van 46,0746 miljoen euro gemeten op basis van de totale activa. Ook hier liggen de minimum- en maximumwaarden relatief ver uit elkaar.

Als gekeken wordt naar de SCHULDGRAAD van de ondernemingen in de steekproef dan is te zien dat een onderneming gemiddeld 59% van haar totaal actief met schulden heeft gefinancierd. De standaardafwijking is ook hier groot, wat ervoor zorgt dat de schuldgraad heel wat verschilt tussen de bedrijven. Dit is ook terug te vinden bij de variabele voor winstgevendheid (ROA). Deze verschilt sterk tussen bedrijven en neemt in sommige gevallen zelfs negatieve waarden aan.

Wat de agency proxies betreft is bij de variabele VersprEig te zien dat een gemiddeld bedrijf in deze steekproef, een gemiddeld aantal van 2,3597 aandeelhouders heeft. De minimum- en maximumwaarden zijn hier 0 en 28, wat eveneens een redelijke spreiding in de gegevens oplevert. MngEig heeft een gemiddelde waarde van 44% wat betekent dat gemiddeld 44% van de aandelen in handen is van het managementteam. De spreiding is hier maximaal, alle waardes liggen tussen 0% en 100%.

Voor de dummyvariabelen is het interessant te kijken naar de som om hiermee percentages te berekenen. Zo zien we bijvoorbeeld bij de variabele BIG4 een som van 49. Dit wil zeggen dat 49 bedrijven, van de 139 met een beschikbare waarde, een auditor hebben aangesteld van een Big 4 auditkantoor. Dit komt neer op 35,25% van de bedrijven. Voor de andere dummyvariabelen verloopt deze redenering analoog. Voor een bespreking van de resultaten voor de dummyvariabelen FamEig_D en FamGev wordt verwezen naar 7.1.1.1.

Tot slot dient te worden opgemerkt dat de spreiding in de variabelen voor een stuk werd beperkt door het verwijderen van uitschieters voor de variabelen VersprEig en ROA (zie 6.3.2). Dit zorgt

ervoor dat er geen waarden meer voorkomen die op meer dan drie interkwartielafstanden van het eerste en het derde kwartiel liggen. Verder werden ook een aantal uitschieters verwijderd met behulp van residuenanalyse.

Tabel 4: Beschrijvende statistieken voor de steekproef van familiebedrijven en niet-familiebedrijven

Variabele	N		Mean	Median	Std. Deviation	Minimum	Maximum	Sum
	Valid	Missing						
BIG4	139	0	0,3525	0	0,47948	0	1	49
SPECIAL	139	0	0,25	0	0,436	0	1	35
FamEig_D	122	17	0,68	1	0,468	0	1	83
FamGev	122	17	0,68	1	0,468	0	1	83
LEEFTIJD	138	1	35,7391	33	16,69490	6	91	4932
GROOTTE	139	0	46,0746	13,6910	503,4918	0,1815	133,8088	12136,9
SCHULDGRAAD	135	4	59,2103	65,6400	22,3497	0,27	95,35	7993,39
ROA	139	0	5,2688	4,6700	7,06869	-20,47	27,16	732,36
VersprEig	139	0	2,3597	2	3,59147	0	28	328
MngEig	112	27	44,29	20,00	46,413	0,00	100	4960
CEO_DUAL	68	71	0,35	0	0,481	0	1	24
EXPORT	115	24	0,72	1	0,450	0	1	83
GROEP	122	17	0,43	0	0,497	0	1	52

7.1.1.3 Vergelijking familiebedrijven en niet-familiebedrijven

In dit onderdeel van het hoofdstuk wordt gekeken naar de belangrijkste verschillen tussen de familiale en niet-familiale ondernemingen in de steekproef. Hiervoor werd eerst en vooral een kruistabel opgesteld om een inzicht te krijgen in de mate waarin familiebedrijven een auditor van hoge kwaliteit aanstellen ten opzichte van de mate waarin niet-familiebedrijven dit doen. Deze analyse werd uitgevoerd voor beide maatstaven van auditkwaliteit en eveneens voor beide definities voor familiebedrijven. De resultaten hiervan staan weergegeven in Tabel 5 en Tabel 6.

Tabel 5: Kruistabel familiebedrijven met Big 4 auditor

	FamEig_D		FamGev	
	0	1	0	1
Big 4	51,3%	21,7%	53,8%	20,5%
Non-Big 4	48,7%	78,3%	46,2%	79,5%
Totaal	100%	100%	100%	100%
	Waarde	Significantie	Waarde	Significantie
Chi ² -toets	10,836	0,001	13,772	0,000

Tabel 6: Kruistabel familiebedrijven met auditor als sectorspecialist

	FamEig_D		FamGev	
	0	1	0	1
Specialist	38,5%	13,3%	35,9%	14,5%
Geen specialist	61,5%	86,7%	64,1%	85,5%
Totaal	100%	100%	100%	100%
	Waarde	Significantie	Waarde	Significantie
Chi ² -toets	10,054	0,002	7,273	0,007

In Tabel 5 en Tabel 6 wordt eveneens het resultaat van een Chikwadrotoets gerapporteerd. Deze geeft aan of het verband in de kruistabellen statistisch significant is (de Vocht, 2010). De nulhypothese voor een dergelijke Chikwadrotoets is steeds dat beide variabelen in de kruistabel statistisch onafhankelijk zijn van elkaar. Deze nulhypothese kan worden verworpen op het 1% significantieniveau voor alle in de kruistabel opgenomen verbanden. Dit geeft aan dat er een statistisch significant verband bestaat tussen de maatstaven voor auditkwaliteit enerzijds en de definities voor familiebedrijven anderzijds. Familiebedrijven maken, zoals uit de tabel blijkt, merkbaar minder gebruik van auditkwaliteit dan niet-familiebedrijven. De sterkte van dit verband zal in de regressieanalyse verder worden onderzocht, maar deze kruistabel geeft een indicatie dat hypothese 1 aanvaard kan worden.

De beschrijvende analyse van de variabelen wordt verdergezet met het vergelijken van gemiddelde waarden tussen familiale en niet-familiale ondernemingen. In Tabel 7 wordt daarom een overzicht gegeven van de gemiddelde waarden van de continue variabelen opgesplitst naar familiebedrijven en niet-familiebedrijven. Aan de hand van een t-toets is het mogelijk om na te gaan of deze gemiddelde waarden significant verschillend zijn bij familiebedrijven en niet-familiebedrijven. De nulhypothese dat de populatiegemiddelden gelijk zijn aan elkaar wordt hiervoor gehanteerd (Anderson et al., 2007).

$$H_0: \mu_1 - \mu_2 = 0$$

Hierbij stelt μ_1 het populatiegemiddelde voor van een bepaalde variabele voor familiebedrijven en stelt μ_2 het populatiegemiddelde voor van een bepaalde variabele voor niet-familiebedrijven. Met het berekenen van een t-waarde kan worden nagegaan of H_0 al dan niet verworpen kan worden (de Vocht, 2010). De t-waardes en significantie ervan staan eveneens weergegeven in Tabel 7.

Tabel 7: t-toets voor gelijke gemiddelden

Variabele	Gemiddelde waarden			t-toets	
	Familiebedrijf	Niet-familiebedrijf	Gehele steekproef	t-waarde	Sign.
LEEF TIJD	33,2048	42,6154	35,7391	2,924	0,004***
GROOTTE	41,5244	37,5561	46,0746	-0,223	0,824
SCHULDGRAAD	58,2391	58,4158	65,6400	-0,040	0,968
ROA	5,6329	5,5918	4,6700	0,029	0,977
VersprEig	2,1687	3,3333	2,3597	1,598	0,113
MngEig	60,31	7,42	44,29	7,938	0,000***

*: gemiddelden significant verschillend op het 10% significantieniveau

**: gemiddelden significant verschillend op het 5% significantieniveau

***: gemiddelden significant verschillend op het 1% significantieniveau

Op het eerste zicht lijken de gemiddelde waarden voor familiebedrijven en niet-familiebedrijven redelijk dicht bij elkaar aan te leunen. Als we kijken naar de t-waardes zien we dat deze inschatting wordt bevestigd. Enkel de gemiddelde leeftijd en het managementteameigenaarschap verschillen op een significante manier tussen familiebedrijven en niet-familiebedrijven. Voor deze variabelen kan bovenstaande nulhypothese dus verworpen worden. Familiebedrijven in deze steekproef hebben immers een gemiddelde leeftijd van 33 jaar terwijl niet-familiebedrijven gemiddeld 43 jaar oud zijn. Dit verschil is significant op het 1% significantieniveau wat betekent dat familiebedrijven in de steekproef gemiddeld jonger zijn dan de niet-familiebedrijven. Daarnaast hebben familiebedrijven gemiddeld 60% managementteameigenaarschap ten opzichte van een gemiddelde van slechts 7,5% bij niet-familiebedrijven. Dit verschil is eveneens significant op het 1% significantieniveau en geeft aan dat bij familiebedrijven gemiddeld meer aandelen in handen zijn van het managementteam. Verder blijken de twee groepen van bedrijven zeer gelijkend te zijn als we kijken naar gemiddelde waarden. De gemiddelde grootte, schuldgraad, winstgevendheid en verspreidheid van de eigendom zijn immers niet significant verschillend tussen familiebedrijven en hun niet-familiale tegenhangers.

7.1.1.4 Multicollineariteit en correlaties

Een laatste element van de beschrijvende analyse is het kijken naar multicollineariteit tussen de variabelen die worden opgenomen in het regressiemodel. Voor het toetsen van de eerste hypothese zal het regressiemodel geen variabelen bevatten die perfect multicollineair zijn en is er bijgevolg geen sprake van de 'dummy variable trap' (zie 6.3.3).

Wel zal er moeten worden gecontroleerd of er sprake is van imperfecte multicollineariteit. Zoals eerder al werd aangehaald, zal in deze masterproef gebruik gemaakt worden van een correlatiematrix om dit na te gaan. Uit deze correlatiematrix in Tabel 8 blijkt dat er geen correlaties voorkomen met een absolute waarde groter dan 0,9, wat betekent dat er voor de toetsing van het regressiemodel waarschijnlijk geen problemen zullen zijn met imperfecte multicollineariteit. De variabelen BIG4 en SPECIAL hebben echter wel een redelijk hoge correlatie van 0.717, wat niet

verwonderlijk is aangezien het beiden maatstaven zijn voor auditkwaliteit. Dit zal niet voor problemen zorgen aangezien deze variabelen niet samen worden opgenomen in één model. Hetzelfde geldt voor de onafhankelijke variabelen FamEig_D en FamGev. De correlatie is hier eveneens hoog, maar zal geen problemen met zich meebrengen aangezien deze twee variabelen nooit voorkomen in hetzelfde regressiemodel.

De correlatietabel toont ook nog een aantal andere interessante verbanden aan. Zo valt op te merken dat de variabelen FamEig_D en FamGev een significant negatieve correlatie vertonen op het 1% niveau met de afhankelijke variabelen BIG4 en SPECIAL. Dit verband zal verder worden onderzocht in de regressieanalyse, maar het geeft net zoals de kruistabellen (zie 7.1.1.3) aan dat familieondernemingen minder vraag uitoefenen naar een auditor van hoge kwaliteit en dat hypothese 1 dus waarschijnlijk kan worden aanvaard.

Verder is met betrekking tot de controlevariabelen eveneens een significant positieve correlatie op het 1% significantieniveau waar te nemen tussen GROOTTE en de twee proxies voor auditkwaliteit. Dit ligt in lijn met de verwachtingen in de literatuur dat een Big 4 auditfirma of een sectorexpert eerder wordt aangesteld in een groter bedrijf (zie 6.1.3). De schuldgraad van een onderneming is dan weer significant negatief gecorreleerd met de proxies voor auditkwaliteit. Voor BIG4 is deze correlatie significant op het 10% significantieniveau en voor SPECIAL op het 5% significantieniveau. Dit verband werd in de literatuur echter niet vooropgesteld. Een bedrijf met veel schuldfinanciering zou juist meer vraag uitoefenen naar een auditor van hoge kwaliteit. De controlevariabele ROA heeft enkel een significant positieve correlatie met BIG4 op het 10% niveau. Winstgevende bedrijven lijken dus meer gebruik te maken van kwaliteitsvolle audits. Dit ligt in lijn met het argument in de literatuur dat bij winstgevende bedrijven veel middelen ter beschikking zijn die het management kan verspillen. Een audit van hogere kwaliteit wordt dan aangewend voor zijn 'monitoring role'. Voor de controlevariabele MngEig vinden we een significant negatieve correlatie op het 1% significantieniveau terug met beide proxies voor auditkwaliteit. Dit ligt eveneens in lijn met de verwachtingen uit de literatuur. Meer managementeigendom stemt de belangen van principaal en agent beter op elkaar af wat zorgt voor minder agency problemen en minder vraag naar auditkwaliteit. Tot slot is in Tabel 8 nog een significant positieve correlatie terug te vinden op het 1% significantieniveau tussen de controlevariabele GROEP en de proxies voor auditkwaliteit, wat evenzeer samenvalt met de verwachtingen. Bedrijven wiens keuze voor een auditor wordt bepaald door de groep waartoe ze behoren, maken vaker gebruik van een auditor van hogere kwaliteit.

Tabel 8: Correlatietabel

		BIG4	SPECIAL	FamEig_D	FamGev	LEEFTIJD	GROOTTE	SCHULD- GRAAD	ROA	VersprEig	MngEig	CEO_ DUAL	EXPORT	GROEP
BIG4	Pearson Correlation	1												
	Sig. (2-tailed)													
SPECIAL	Pearson Correlation	,717***	1											
	Sig. (2-tailed)	,000												
FamEig_D	Pearson Correlation	-,298***	-,287***	1										
	Sig. (2-tailed)	,001	,001											
FamGev	Pearson Correlation	-,336***	-,244***	,774**	1									
	Sig. (2-tailed)	,000	,007	,000										
LEEFTIJD	Pearson Correlation	,100	-,004	-,190*	-,206**	1								
	Sig. (2-tailed)	,242	,962	,036	,023									
GROOTTE	Pearson Correlation	,383***	,329***	-,136	-,206**	,192**	1							
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,135	,023	,024								
SCHULD GRAAD	Pearson Correlation	-,153*	-,180**	-,004	-,028	-,128	-,171**	1						
	Sig. (2-tailed)	,076	,037	,968	,765	,140	,048							
ROA	Pearson Correlation	,150*	,127	,003	-,013	-,027	,103	-,426***	1					
	Sig. (2-tailed)	,079	,136	,977	,890	,756	,229	,000						
VersprEig	Pearson Correlation	-,115	-,132	,004	,055	,112	,072	,034	-,042	1				
	Sig. (2-tailed)	,178	,121	,967	,545	,192	,401	,695	,625					
MngEig	Pearson Correlation	-,460***	-,412***	,514***	,535***	-,089	-,278***	,033	-,102	,156	1			
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,349	,003	,731	,285	,101				
CEO_DUAL	Pearson Correlation	-,159	-,048	,233*	,144	-,034	,003	,021	,007	-,025	,363***	1		
	Sig. (2-tailed)	,195	,695	,062	,251	,784	,979	,864	,958	,837	,003			
EXPORT	Pearson Correlation	,116	,080	-,031	-,020	-,144	,214**	-,153	,165*	-,011	-,099	,038	1	
	Sig. (2-tailed)	,219	,395	,741	,835	,126	,022	,108	,077	,908	,312	,764		
GROEP	Pearson Correlation	,582***	,539***	-,092	-,128	,105	,319***	-,144	,024	-,139	-,301***	,032	,069	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,317	,163	,250	,000	,121	,794	,126	,001	,800	,465	

*: Correlatie is significant op het 10% significantieniveau

** : Correlate is significant op het 5% significantieniveau

***: Correlate is significant op het 1% significantieniveau

7.1.2 Regressieanalyse

Na de beschrijvende analyse van de variabelen wordt nu overgegaan tot een regressieanalyse. Deze heeft tot doel om de eerste hypothese te toetsen aan de empirische gegevens. Met andere woorden moet worden nagegaan of familiebedrijven minder vraag naar auditkwaliteit uitoefenen dan niet-familiebedrijven. Om deze vraag te beantwoorden wordt gebruik gemaakt van een binaire logistische regressie. Hiermee is het mogelijk om de kans te berekenen dat een bepaalde gebeurtenis zich voordoet. De gebeurtenis die hier onderzocht wordt is de kans dat een onderneming een auditor van hoge kwaliteit aanstelt in de vorm van een Big 4 auditor. In de volgende sectie kijken we naar de kans op het aanstellen van een sectorspecialist.

de Vocht (2010) geeft een aantal veronderstellingen aan, die moeten voldaan zijn vooraleer men een logistische regressie kan uitvoeren. Eerst en vooral dient de afhankelijke variabele binair te zijn. Dit is hier het geval voor zowel de afhankelijke variabele BIG4 als de afhankelijke variabele SPECIAL. Daarnaast dient het verband tussen afhankelijke variabele en onafhankelijke variabelen theoretisch causaal te zijn. De afhankelijke variabele wordt met andere woorden beïnvloed door iedere onafhankelijke variabele. Aan deze voorwaarde is ook voldaan, de vooropgestelde theoretische verbanden werden reeds besproken bij de ontwikkeling van de verschillende hypothesen (zie Hoofdstuk 5). De volgende voorwaarde is dat er geen multicollineariteit voorkomt tussen de variabelen. de Vocht (2010) kijkt hiervoor, net als het in deze masterproef gebeurt, naar de bivariate correlaties. Deze auteur hanteert een afkapwaarde van 0,9 voor de absolute waarde van de correlaties, vooraleer er sprake is van multicollineariteit (zie 7.1.1.4).

Aangezien aan bovenstaande voorwaarden voor een binaire logistische regressie is voldaan, kan worden verder gegaan met het opstellen van de regressievergelijkingen. Deze hebben in deze sectie als afhankelijke variabele BIG4. In de volgende sectie wordt de robuustheid van het regressiemodel nagegaan aan de hand van een andere maatstaf voor auditkwaliteit, namelijk SPECIAL. De regressiemodellen met de afhankelijke variabele BIG4 nemen de volgende vormen aan:

$$(1) \text{BIG4} = \beta_0 + \beta_1 \text{FamEig_D} + \beta_2 \text{LEEF TIJD} + \beta_3 \text{GROOTTE} + \beta_4 \text{SCHULDGRAAD} + \beta_5 \text{VersprEig} + \beta_6 \text{ROA} \\ + \beta_7 \text{EXPORT} + \beta_8 \text{GROEP} + \varepsilon$$

$$(2) \text{BIG4} = \beta_0 + \beta_1 \text{FamGev} + \beta_2 \text{LEEF TIJD} + \beta_3 \text{GROOTTE} + \beta_4 \text{SCHULDGRAAD} + \beta_5 \text{VersprEig} + \beta_6 \text{ROA} \\ + \beta_7 \text{EXPORT} + \beta_8 \text{GROEP} + \varepsilon$$

Hierbij staat β_0 voor het intercept en geven de andere bèta's de regressiecoëfficiënten bij de onafhankelijke- en controlevariabelen weer. Daarnaast wordt ε opgenomen als foutterm (Stock & Watson, 2011). Op het eerste zicht lijken beide regressievergelijkingen identiek. Dit is echter niet het geval, omdat er gebruik gemaakt wordt van een verschillende definitie voor familiebedrijven. Beide definities zorgen toevalligerwijze wel voor een gelijk aantal familiebedrijven (zie 7.1.1.1), maar ze bevatten wel degelijk andere bedrijven. Zo zijn er sommige bedrijven met 50% van de aandelen in handen van één familie, maar die zich geen familiebedrijf voelen. Andere bedrijven voelen zich net wel een familiebedrijf, ook al is geen 50% van de aandelen in handen van

familieleden. Het onderzoeken van beide definities zorgt voor een betere betrouwbaarheid van de resultaten.

In Tabel 9 zijn de resultaten opgenomen van het uitvoeren van regressiemodel (1). Er werden ook een aantal varianten berekend. Zo werden in regressiemodel (1a) de controlevariabelen GROEP en EXPORT weggelaten om de robuustheid van de resultaten na te gaan. Verder maken modellen (1b) en (1c) gebruik van andere proxies voor agency problemen. Zo worden FamMng en CEO_DUAL gebruikt in plaats van VersprEig. Model (1d) is een variant van het model dat alle agency proxies tegelijkertijd opneemt. Dit zorgt er ook weer voor dat de robuustheid van de resultaten kan worden nagegaan.

Tabel 9: Regressieresultaten invloed FamEig_D op BIG4

Afhankelijke variabele: BIG4					
Regressiemodel	(1)	(1a)	(1b)	(1c)	(1d)
Variabelen					
Intercept	-13,376**	-9,206**	-8,577	-6,988	-7,201
FamEig_D	-2,197***	-1,590***	-1,304*	-1,961**	-1,317*
LEEFTIJD	0,413	0,204	0,295	-0,035	-0,208
GROOTTE	0,590**	0,549***	0,349	0,337	0,432
SCHULDGRAAD	-0,003	-0,008	-0,005	-0,009	-0,007
VersprEig	-0,467	-0,644*			-0,687
MngEig			-0,019*		-0,014
CEO_DUAL				-0,572	-0,368
ROA	0,150**	0,087**	0,113*	0,149*	0,170**
GROEP	3,241***		3,055***	2,653***	2,155**
EXPORT	0,025		0,106	0,406	0,340
Bijkomende gegevens					
N	110	118	103	62	60
Nagelkerke R ²	0,607	0,336	0,624	0,529	0,58
Percentage correct	84,5	79,7	85,4	82,3	81,7
Significantie	0,000***	0,000***	0,000***	0,000***	0,000***

*: Significant op het 10% significantieniveau

** : Significant op het 5% significantieniveau

***: Significant op het 1% significantieniveau

De regressiecoëfficiënt bij de variabele FamEig_D is in elk model significant negatief. In model (1) en (1a) is deze significantie zelfs op het 1% niveau. In model (1c) is de negatieve coëfficiënt significant op het 5% niveau en in model (1b) en (1d) op het 10% significantieniveau. De hypothese dat de vraag naar auditkwaliteit bij private familiebedrijven kleiner is dan bij private niet-familiebedrijven kan hierbij dus worden aanvaard. De negatieve relatie tussen BIG4 en FamEig_D die reeds werd aangetoond met de bivariate correlatieanalyse en met de kruistabel wordt hierbij dus bevestigd. Er moet echter wel worden opgemerkt dat een lagere vraag naar

auditkwaliteit door familiebedrijven, zeker niet uitsluitend betekent dat familiebedrijven lagere agency kosten ervaren. Vaak vinden familieleden het immers niet nodig om de additionele kosten op te lopen van het inhuren van een auditor van hoge kwaliteit, om de familiale CEO te controleren. Daarnaast is het ook mogelijk dat de CEO van een familiebedrijf geen extra controle zal toelaten, omdat deze het moeilijker maakt om middelen van het bedrijf voor privé doeleinden aan te wenden. De lagere vraag naar auditkwaliteit door familiebedrijven kan dus eveneens door andere factoren verklaard worden dan door de lage agency problemen die de klassieke agency-denkers voorzien. Het is dus mogelijk dat een familiebedrijf blootgesteld wordt aan de vele agency problemen die de recentere 'family firm' auteurs voorzien, maar dat men ervoor kiest om de vraag naar een auditor van hoge kwaliteit hier niet op af te stemmen.

De interpretatie van de coëfficiënten in een logistische regressieanalyse is echter niet zo eenvoudig als bij een lineaire regressie (Stock & Watson, 2011). De interpretatie van de coëfficiënt bij de variabele FamEig_D in regressiemodel (1) zal daarom worden geïllustreerd aan de hand van een voorbeeld. Er wordt hierbij uitgegaan van een bedrijf met een gemiddelde leeftijd, grootte, schuldgraad, winstgevendheid en verspreidheid van eigendom dat exporteert, maar waarvan de keuze van de auditor niet bepaald wordt door de groep. Met behulp van de regressiecoëfficiënten uit model (1) kan de logit berekend worden voor dit bedrijf. Uit deze logit is het dan mogelijk om de voorspelde kans op het aanstellen van een Big 4 auditor af te leiden voor een familiebedrijf ten opzichte van een niet-familiebedrijf.

Voor een familiebedrijf wordt de logit als volgt berekend:

$$\text{Logit} = -13,376 - 2,197 * 1 + 0,413 * 3,5019 + 0,590 * 16,4726 - 0,003 * 59,2103 - 0,467 * 0,3512 + 0,150 * 5,2688 + 3,241 * 0 + 0,025 * 1 = -3,9342$$

De kans op het aanstellen van een Big 4 auditor kan hieruit als volgt worden afgeleid:

$$P = \frac{1}{1 + e^{-\text{logit}}} = \frac{1}{1 + e^{3,9342}} = 1,92\%$$

Voor een niet-familiebedrijf wordt de logit met bijbehorende kans berekend op een gelijkaardige manier:

$$\text{Logit} = -13,376 - 2,197 * 0 + 0,413 * 3,5019 + 0,590 * 16,4726 - 0,003 * 59,2103 - 0,467 * 0,3512 + 0,150 * 5,2688 + 3,241 * 0 + 0,025 * 1 = -1,7372$$

$$P = \frac{1}{1 + e^{-\text{logit}}} = \frac{1}{1 + e^{1,7372}} = 14,97\%$$

Uit deze berekeningen blijkt duidelijk dat de kans op het aanstellen van een Big 4 auditor een stuk hoger ligt voor een niet-familiebedrijf dan voor een familiaal bedrijf. Dit verschil is significant verschillend van nul wat leidt tot het aanvaarden van hypothese 1.

Van de vier modellen die weergegeven staan in Tabel 9 is te zien dat model (1b) de beste verklarende waarde heeft. Dit model zal in 85,4% van de gevallen een juiste inschatting maken over het feit dat een onderneming een Big 4 auditor heeft aangesteld. Een kaal model zou op basis

van de 103 gegevens in regressie (1b) alle gegevens tot de non-Big 4 categorie indelen (dit is immers de grootste categorie), wat tot een juiste classificatie van 68,9% zou leiden. Er is dus een verbetering van 16,5% als het regressiemodel wordt gebruikt om de kans op een Big 4 auditor in te schatten. Deze verbetering is significant op het 1% significantieniveau. Voor de andere modellen is er ook een significante verbetering op het 1% niveau in de correcte classificatie ten opzichte van het kaal model. Wat de Nagelkerke R² betreft kan evenzeer worden besloten dat de verklarende kracht van de modellen redelijk groot is. De variabele Big 4 hangt dus redelijk sterk samen met de gebruikte onafhankelijke- en controlevariabelen. Voor regressiemodel (1a) is de verklarende kracht in termen van R² wel beduidend lager, wat betekent dat EXPORT en GROEP belangrijke controlevariabelen zijn.

Vervolgens zijn in Tabel 10 de resultaten opgenomen van het uitvoeren van regressiemodel (2). Er werden ook hier een aantal varianten berekend. Zo laat regressiemodel (2a) de controlevariabelen GROEP en EXPORT weg. Modellen (2b) en (2c) maken net als (1b) en (1c) gebruik van andere proxies voor agency problemen. Model (2d) neemt vervolgens alle agency proxies gelijktijdig op zoals dit gebeurt bij model (1d).

Tabel 10: Regressieresultaten invloed FamGev op BIG4

Afhankelijke variabele: BIG4					
Regressiemodel	(2)	(2a)	(2b)	(2c)	(2d)
Variabelen					
Intercept	-12,384**	-8,253**	-8,078	-6,340	-6,909
FamGev	-2,156***	-1,564***	-1,382*	-2,336***	-1,916**
LEEF TIJD	0,531	0,228	0,355	-0,187	-0,454
GROOTTE	0,526*	0,494***	0,322	0,332	0,475
SCHULDGRAAD	-0,003	-0,011	-0,008	-0,010	-0,007
VersprEig	-0,343	-0,532			-0,776
MngEig			-0,019**		-0,012
CEO_DUAL				-0,493	-0,309
ROA	0,124**	0,078*	0,099*	0,152**	0,181**
GROEP	3,162***		3,004***	2,625***	2,201**
EXPORT	0,191		0,149	0,662	0,527
Bijkomende gegevens					
N	110	118	103	62	60
Nagelkerke R ²	0,607	0,333	0,629	0,566	0,610
Percentage correct	84,5	77,1	85,5	80,6	88,3
Significantie	0,000***	0,000***	0,000***	0,000***	0,000***

*: Significant op het 10% significantieniveau

** : Significant op het 5% significantieniveau

***: Significant op het 1% significantieniveau

Er wordt in regressiemodel (2) ten opzichte van regressiemodel (1) telkens een andere definitie voor familiebedrijven toegepast. Er wordt hier gekeken naar bedrijven waarvan de CEO ze als een familiebedrijf beschouwt om de invloed hiervan op de vraag naar auditkwaliteit na te gaan. Dit zorgt er echter niet voor dat de conclusies dienen te worden aangepast. In alle vier de regressiemodellen neemt de variabele FamGev immers een significant negatieve coëfficiënt aan. Deze is significant op het 1% niveau in de modellen (2), (2a) en (2c). In model (2b) is de coëfficiënt slechts significant op het 10% niveau terwijl er in model (2d) voor deze coëfficiënt een significantie is op het 5% niveau. Deze regressiemodellen leveren dus hetzelfde besluit op dat hypothese 1 aanvaard kan worden.

De interpretatie van de regressiecoëfficiënt bij de variabele FamGev zal hier eveneens worden geïllustreerd met een voorbeeld toegepast op regressiemodel (2). Er wordt hierbij net als in het voorgaande voorbeeld uitgegaan van een bedrijf met een gemiddelde leeftijd, grootte, schuldgraad, winstgevendheid en verspreidheid van eigendom dat exporteert, maar waarvan de keuze van de auditor niet bepaald wordt door de groep. De logit en bijbehorende kans op het aanstellen van een Big 4 auditor worden dan als volgt berekend voor respectievelijk een familiebedrijf en een niet-familiebedrijf:

$$\begin{aligned} \text{Logit} &= -12,384 - 2,156 * 1 + 0,531 * 3,5019 + 0,526 * 16,4726 - 0,003 * 59,2103 - 0,343 * 0,3512 + 0,124 \\ &\quad * 5,2688 + 3,162 * 0 + 0,191 * 1 = -3,4697 \end{aligned}$$

$$P = \frac{1}{1 + e^{-\text{logit}}} = \frac{1}{1 + e^{3,4697}} = 3,02\%$$

$$\begin{aligned} \text{Logit} &= -12,384 - 2,156 * 0 + 0,531 * 3,5019 + 0,526 * 16,4726 - 0,003 * 59,2103 - 0,343 * 0,3512 + 0,124 \\ &\quad * 5,2688 + 3,162 * 0 + 0,191 * 1 = -1,3137 \end{aligned}$$

$$P = \frac{1}{1 + e^{-\text{logit}}} = \frac{1}{1 + e^{1,3137}} = 21,19\%$$

De kans op het aanstellen van een Big 4 auditor ligt dus ook hier een stuk hoger voor een niet-familiebedrijf dan voor een familiaal bedrijf. Dit verschil is significant verschillend van nul wat leidt tot het aanvaarden van de eerste hypothese.

Van de vier modellen weergegeven in Tabel 10 heeft model (2d) de beste verklarende waarde. Dit model zorgt in 88,3% van de gevallen voor een juiste classificatie van bedrijven met een Big 4 auditor versus bedrijven met een non-Big 4 auditor. Ten opzichte van het kaal model met een correcte classificatie van 61,7% is dit een verbetering van 26,6% wat hier een significante verbetering is op het 1% significantieniveau. Ook de andere modellen hebben een significant betere classificatie op het 1% niveau. Wat de Nagelkerke R² betreft, kan worden besloten dat er een redelijk sterke samenhang aanwezig is tussen Big 4 en de opgenomen onafhankelijke- en controlevariabelen. Ook hier is te zien dat model (2a) een beduidend lagere Nagelkerke R² heeft ten opzichte van de andere modellen. Dit betekent dan ook een lagere verklarende kracht voor dit model.

7.1.3 Robuustheid

In vorige sectie werden een aantal regressiemodellen opgesteld om na te gaan of familiebedrijven minder vraag uitoefenen naar auditkwaliteit dan niet-familiebedrijven. Dit verband kon op een statistisch significante manier worden aangetoond, wat tot gevolg had dat hypothese 1 aanvaard werd. In dit gedeelte van het empirische onderzoek is het de bedoeling om na te gaan of deze conclusie kan worden gehandhaafd indien een andere maatstaf voor auditkwaliteit ter hand genomen wordt.

De binaire logistische regressiemodellen (1) en (2) zullen daarom worden herrekend met als onafhankelijke variabele SPECIAL in plaats van BIG4. De resultaten van deze twee regressiemodellen zijn terug te vinden in Tabel 11. Op basis van deze herrekenende regressiemodellen, kan worden besloten dat het aanvaarden van de eerste hypothese nogmaals wordt bewezen. De variabele FamEig_D heeft immers een significant negatieve coëfficiënt op het 1% niveau en de variabele FamGev heeft een significant negatieve coëfficiënt op het 5% niveau. Familiebedrijven maken dus significant minder gebruik van een auditor die sectorexpert is. Hypothese 1 dat private familieondernemingen een kleinere vraag naar auditkwaliteit hebben dan private niet-familieondernemingen wordt dus aanvaard ongeacht de gebruikte maatstaf voor auditkwaliteit.

Tabel 11: Robuustheidtest met SPECIAL

Afhankelijke variabele: SPECIAL		
Regressiemodel	(1)	(2)
Variabelen		
Intercept	-10,456*	-8,674
FamEig_D	-2,756***	
FamGev		-1,622**
LEEFTIJD	-1,171	-0,645
GROOTTE	0,775**	0,541
SCHULDGRAAD	-0,015	-0,022
VersprEig	-0,616	-0,369
ROA	0,121	0,074
GROEP	4,392***	4,010***
EXPORT	-0,722	-0,225
Bijkomende gegevens		
N	110	110
Nagelkerke R ²	0,661	0,598
Percentage correct	91,8	88,2
Significantie	0,000***	0,000***

*: Significant op het 10% significantieniveau

** : Significant op het 5% significantieniveau

***: Significant op het 1% significantieniveau

Het gebruik van SPECIAL als onafhankelijke variabele zorgt voor regressiemodellen met een zeer goede verklarende kracht. Model (1) en (2) brengen in respectievelijk 91,8% en 88,4% van de gevallen een juiste voorspelling van de onafhankelijke variabele SPECIAL met zich mee. Het kale model zou zorgen voor een correcte classificatie van 78,2%. Er is dus een verbetering van respectievelijk 13,6% en 10,2% die in beide gevallen significant is op het 1% significantieniveau. De Nagelkerke R^2 toont aan dat de regressiemodellen met SPECIAL als afhankelijke variabele, net als in de modellen met BIG4 als afhankelijke variabele een redelijk goede verklarende kracht hebben.

7.2 Steekproef familiebedrijven (toetsing hypothesen 2, 3 en 4)

In dit tweede gedeelte van het empirische onderzoek is het de bedoeling om na te gaan wat de invloed is op de vraag naar auditkwaliteit van familieleden in de raad van bestuur, van het percentage familie-eigenaarschap en van de generatie waarin de aandelen van het familiebedrijf zich bevinden. De resultaten van deze analyse zullen toelaten een antwoord te formuleren op het tweede onderdeel van de centrale onderzoeksvraag. De steekproef van uitsluitend familiebedrijven die hiervoor benodigd is, werd samengesteld op basis van de dummyvariabele FamEig_D. Indien deze dummyvariabele de waarde van 1 aanneemt dan wordt het bedrijf opgenomen in de steekproef. Het resultaat hiervan is een steekproef van 88 familiale ondernemingen na het verwijderen van de uitschieters (zie 6.3.2).

7.2.1 Beschrijvende analyse

7.2.1.1 Beschrijving van de onafhankelijke variabelen

In het eerste gedeelte van de beschrijvende analyse zal een inzicht worden verkregen in de steekproef door te kijken naar een aantal frequentietabellen van de gebruikte onafhankelijke variabelen. In de eerste plaats wordt de variabele FamRVB_D onder de loep genomen. Voor deze variabele zijn er 61 observaties beschikbaar. Hiervan zijn er 17 familiebedrijven waarvan meer dan de helft van de raad van bestuur bestaat uit familieleden. Bij 44 bedrijven is minder dan de helft (of de helft) van de leden van de raad van bestuur een familielid. Deze cijfers zijn terug te vinden in Tabel 12. Daarnaast werd in deze tabel een frequentieverdeling voor de variabele FamEig_D2 opgenomen. Hieruit is af te leiden dat van de 88 beschikbare observaties voor deze variabele, 43 bedrijven voor 75% of meer in handen zijn van familieleden.

Tabel 12: Frequentietabel FamRVB_D en FamEig_D2

	FamRVB_D		FamEig_D2	
	Frequentie	Percentage	Frequentie	Percentage
1	17	27,87	43	48,86
0	44	72,13	45	51,14
Totaal	61	100	88	100

Verder is in Tabel 13 een frequentieverdeling weergegeven van de familiebedrijven in de steekproef volgens de generatie die de eigendom van de aandelen in handen heeft. In de steekproef blijkt een vrij gelijke verdeling terug te vinden van de familiebedrijven over de verschillende generaties. Ongeveer 35% van de bedrijven is in eigendom van de eerste generatie, ongeveer 40% is in eigendom van de tweede generatie en ongeveer 25% is in handen van een derde of latere generatie familieleden.

Tabel 13: Frequentietabel ContrOwn, SiblPart en CousCons

	Frequentie	Percentage
ContrOwn	20	34,48
SiblPart	23	39,66
CousCons	15	25,86
Totaal	58	100

7.2.1.2 Beschrijving van de afhankelijke- en controlevariabelen

In het tweede gedeelte van deze beschrijvende analyse wordt gekeken naar een aantal belangrijke kengetallen. Net als in het eerste gedeelte van dit hoofdstuk kijken we hier voor de steekproef van familiale ondernemingen naar de beschikbare waarden, het gemiddelde, de mediaan, de standaardafwijking, de som en de minimum- en maximumwaarden. Dit levert een beter inzicht op in de gebruikte variabelen voor het toetsen van de hypothesen.

Uit Tabel 14 is af te leiden dat het gemiddelde percentage familieleden in de raad van bestuur 35% is. De spreiding van dit percentage is maximaal en varieert bijgevolg van 0% tot 100%. Als we vervolgens kijken naar het gemiddelde percentage familie-eigenaarschap dan is ook hier een maximale spreiding in de observaties terug te vinden. De gemiddelde waarde ligt op 82%. Deze hoge waarde is natuurlijk te verklaren door het feit dat het hier om familiale ondernemingen gaat.

Verder kan uit Tabel 14 worden afgeleid dat de controlevariabele LEEFTIJD een gemiddelde waarde van 33,4432 jaar heeft. De minimum- en maximumwaarden liggen in deze steekproef tussen de 6 en de 75 jaar. Bovendien heeft het gemiddelde familiebedrijf in deze steekproef een grootte van 40,3426 miljoen euro als er gekeken wordt naar de totale activa. De spreiding van de variabele GROOTTE is bovendien relatief breed als we de minimum- en maximumwaarden beschouwen. De schuldgraad van de ondernemingen in deze familiale steekproef vertoont een gemiddelde waarde van 57%. Deze waarde heeft een grote standaardafwijking, waardoor er grote verschillen voorkomen in de financiering van de familiebedrijven in deze steekproef. De variabele ROA verschilt ook sterk tussen de verschillende bedrijven en net als in de totale steekproef worden ook hier negatieve waarden aangetroffen.

Wat de agency proxies betreft is bij de variabele VersprEig te zien dat een gemiddeld familiebedrijf in dit tweede gedeelte van het onderzoek, een gemiddeld aantal van 2,1591 aandeelhouders heeft. De minimum- en maximumwaarden zijn 0 en 16, wat eveneens een redelijke spreiding in de gegevens geeft. Daarnaast heeft MngEig een gemiddelde waarde van 58% wat betekent dat

gemiddeld 58% van de aandelen in handen is van het managementteam. De spreiding is hier maximaal, alle waardes liggen tussen de 0% en de 100%.

Voor de dummyvariabelen is het interessant te kijken naar de som om hieruit percentages te berekenen. Zo is bijvoorbeeld de som van de observaties bij de variabele BIG4 gelijk aan 22. Dit wil zeggen dat 25% van de bedrijven in de steekproef een Big 4 auditor heeft aangesteld ($\frac{22}{88} * 100$). De redenering voor de andere dummyvariabelen verloopt analoog. Voor een bespreking van de dummyvariabelen FamRVB_D, FamEig_D, ContrOwn, SibIPart en CousCons wordt verwezen naar 7.2.1.1.

Tot slot dient nog te worden opgemerkt dat de spreiding in de variabelen voor een stuk werd beperkt door het verwijderen van uitschieters voor de variabelen VersprEig en ROA (zie 6.3.2). Dit zorgt ervoor dat er geen waarden meer voorkomen die op meer dan drie interkwartielafstanden van het eerste en het derde kwartiel liggen. Andere uitschieters werden verwijderd met behulp van residuenanalyse.

Tabel 14: Beschrijvende statistieken voor de steekproef van familiebedrijven

Variabele	N		Mean	Median	Std. Deviation	Minimum	Maximum	Sum
	Valid	Missing						
BIG4	88	0	0,2500	0	0,43549	0	1	22
SPECIAL	88	0	0,17	0	0,378	0	1	15
FamRVB	61	27	0,3551	0,2500	0,36850	0,00	1,00	21,66
FamRVB_D	61	27	0,28	0	0,452	0	1	17
FamEig	64	24	82,7578	100,000	25,49463	0	100	5296,5
FamEig_D2	88	0	0,5114	1	0,50274	0	1	45,00
ContrOwn	58	30	0,34	0	0,479	0	1	20
SiblPart	58	30	0,40	0	0,493	0	1	23
CousCons	58	30	0,26	0	0,442	0	1	15
LEEF TIJD	88	0	33,4432	32	13,4120	6	75	2943
GROOTTE	88	0	40,3426	11,3887	145,4273	0,1815	1338,088	3550,15
SCHULDGRAAD	85	3	57,1922	62,3400	23,17792	2,42	95,64	4861,34
ROA	88	0	5,9650	5,4000	7,69853	-20,47	27,16	624,04
VersprEig	88	0	2,1591	2	2,06162	0	16	190
MngEig	82	6	58,47	81,25	45,070	0	100	4795
CEO_DUAL	46	42	0,48	0	0,505	0	1	22
EXPORT	85	3	0,72	1	0,453	0	1	61
GROEP	87	1	0,37	0	0,485	0	1	32

7.2.1.3 *Multicollineariteit en correlaties*

Als laatste onderdeel van de beschrijvende analyse voor de steekproef van familiebedrijven, wordt er gekeken naar het voorkomen van multicollineariteit tussen de variabelen die zullen worden opgenomen in de regressiemodellen. Voor het toetsen van de vierde hypothese moet in het bijzonder worden opgelet voor het voorkomen van de 'dummy variable trap' die kan zorgen voor perfecte multicollineariteit (zie 6.3.3). De onafhankelijke variabelen ContrOwn, SibIPart en CousCons zullen daarom nooit samen met een constante voorkomen in één regressiemodel. In deze masterproef werd geopteerd om de variabele ContrOwn weg te laten. De andere twee dummyvariabelen geven bijgevolg het incrementeel effect weer van het behoren tot de categorie SibIPart of CousCons ten opzichte van de basiscategorie die hier ContrOwn is.

Verder moet worden nagegaan of er sprake is van imperfecte multicollineariteit. Net als dit bij de totale steekproef het geval was, kan dit worden nagegaan met behulp van een correlatiematrix. Deze is weergegeven in Tabel 15 en toont aan dat multicollineariteit hier waarschijnlijk niet voor problemen zal zorgen aangezien de bivariate correlatiecoëfficiënten allen ruim onder de grens van 0.9 blijven. BIG 4 en SPECIAL hebben wel een hoge correlatie van 0,717, maar dit is zoals eerder al werd aangehaald geen probleem aangezien deze afhankelijke variabelen nooit in hetzelfde regressiemodel zullen voorkomen. Verder zijn er nog twee hoge correlaties tussen FamRVB en FamRVB_D en tussen FamEig en FamEig_D2. Dit is niet verwonderlijk aangezien het hier telkens gaat om een variant van de variabele in de vorm van een dummy. Deze correlaties zijn voor dit onderzoek ook geen probleem, omdat de variabele en de bijbehorende dummy nooit in eenzelfde regressievergelijking worden opgenomen.

De correlatietabel verleent eveneens een aantal andere interessante inzichten. Zo is de variabele FamEig significant negatief gecorreleerd op het 10% niveau met BIG4 en op het 5% niveau met SPECIAL. Deze correlaties geven een indicatie dat hypothese 3 bevestigd kan worden, maar dit verband zal in de regressieanalyse verder onderzocht worden.

Verder zien we met betrekking tot de controlevariabelen gelijkaardige correlaties optreden zoals deze die werden vastgesteld voor de totale steekproef. Zo is er een significant positief verband tussen de maatstaven voor auditkwaliteit en de variabelen GROOTTE, ROA en GROEP. Dit ligt in lijn met de verwachtingen in de literatuur dat een Big 4 auditfirma of een sectorexpert eerder wordt aangesteld in een groter bedrijf, een winstgevend bedrijf en in een bedrijf wiens auditfirmakeuze wordt bepaald door de groep waartoe ze behoort (zie 6.1.3). De SCHULDGRAAD en MngEig zijn hier eveneens, net als in de totale steekproef, op een significant negatieve manier gecorreleerd met beide proxies voor auditkwaliteit. Voor SCHULDGRAAD is dit verband tegengesteld aan wat de literatuur vooropstelt. Voor ROA ligt het verband echter wel in lijn met de literatuur.

Tabel 15: Correlatietabel

	BIG4	SPE- CIAL	Fam- RVB	Fam- RVB_D	FamEig	Fam- Eig_D2	Contr- Own	SiblPart	Cous- Cons	LEEF- TIJD	GROOT- TE	SCHUL- DGRAAA D	ROA	Verspr- Eig	MngEig	CEO_ DUAL	EX- PORT	GROEP
BIG4	1																	
SPECIAL	,715*** ,000	1																
FamRVB	-,008 ,950	-,063 ,630	1															
FamRVB_D	-,165 ,203	-,101 ,437	,857*** ,000	1														
FamEig	-,221* ,080	-,280** ,025	-,086 ,528	-,050 ,713	1													
FamEig_D2	-,171 ,112	-,161 ,133	,002 ,988	,081 ,532	,928*** ,000	1												
ContrOwn	-,139 ,298	-,111 ,409	-,513*** ,000	-,374*** ,005	,054 ,699	-,039 ,770	1											
SiblPart	,003 ,981	,042 ,754	,434*** ,001	,412*** ,002	-,174 ,209	-,131 ,329	-,588*** ,000	1										
CousCons	,147 ,270	,073 ,585	,056 ,688	-,064 ,644	,137 ,324	,188 ,157	-,428*** ,001	-,479*** ,000	1									
LEEF TIJD	,175 ,103	,145 ,177	,281** ,028	,128 ,326	-,102 ,422	,103 ,340	-,369*** ,004	,228* ,086	,146 ,275	1								
GROOTTE	,290*** ,006	,260** ,014	,263** ,041	,084 ,519	-,336*** ,007	-,245*** ,021	-,448*** ,000	,196 ,141	,268** ,042	,245** ,021	1							
SCHULDGRAAD	-,196* ,073	-,301*** ,005	,079 ,554	,138 ,296	,064 ,620	-,006 ,956	,004 ,975	-,006 ,963	,002 ,986	-,212* ,051	-,194* ,075	1						
ROA	,245** ,022	,280*** ,008	-,042 ,749	-,184 ,156	-,058 ,651	-,006 ,955	-,159 ,234	,147 ,271	,008 ,952	,124 ,250	,287*** ,007	-,550*** ,000	1					
VersprEig	-,093 ,389	-,067 ,535	,387*** ,002	,453*** ,000	,243* ,053	,566*** ,000	-,172 ,198	,073 ,584	,104 ,436	,049 ,651	-,040 ,709	,047 ,667	-,111 ,304	1				
MngEig	-,409*** ,000	-,349*** ,001	,031 ,815	,194 ,134	,411*** ,001	,380*** ,000	,092 ,497	,068 ,616	-,175 ,194	,033 ,766	-,310*** ,005	,144 ,201	-,238** ,031	,140 ,209	1			

CEO_DUAL	-,151	-,027	,356**	,343**	,013	-,038	,135	,100	-,184	,008	-,134	,128	-,034	,091	,320**	1		
	,317	,861	,030	,037	,936	,801	,455	,580	,305	,957	,374	,404	,825	,549	,034			
EXPORT	,056	-,003	,306**	,231*	,023	-,045	-,164	,123	,041	-,047	,202*	-,047	,091	-,005	-,112	-,036	1	
	,609	,976	,018	,076	,859	,683	,224	,362	,761	,672	,063	,675	,408	,960	,325	,816		
GROEP	,324***	,220**	,121	-,010	-,196	-,152	-,286**	,051	,254*	,141	,342***	-,145	,104	-,104	-,320***	-,291*	,008	1
	,002	,041	,356	,938	,123	,160	,031	,707	,057	,192	,001	,188	,338	,337	,004	,052	,944	

*: Correlatie is significant op het 10% significantieniveau

** : Correlate is significant op het 5% significantieniveau

***: Correlate is significant op het 1% significantieniveau

7.2.2 Regressieanalyse

Net als voor het toetsen van hypothese 1, dient er voor het toetsen van hypothese 2, 3 en 4 gebruik te worden gemaakt van een binaire logistische regressie. Hiermee kan worden nagegaan of familieleden in de raad van bestuur, familie-eigenaarschap en de generatie waarin de eigendom zich bevindt, van invloed zijn op de kans om een auditor van hoge kwaliteit aan te stellen. Aangezien ook hier aan de voorwaarden voor een logistische regressie voldaan is (zie 7.1.2), wordt gestart met het opstellen van een aantal regressiemodellen voor het toetsen van de hypothesen.

$$(3) \text{ BIG4} = \beta_0 + \beta_1 \text{ FamRVB} + \beta_2 \text{ LEEFTIJD} + \beta_3 \text{ GROOTTE} + \beta_4 \text{ SCHULDGRAAD} + \beta_5 \text{ VersprEig} + \beta_6 \text{ ROA} \\ + \beta_7 \text{ EXPORT} + \beta_8 \text{ GROEP} + \varepsilon$$

$$(4) \text{ BIG4} = \beta_0 + \beta_1 \text{ FamEig} + \beta_2 \text{ LEEFTIJD} + \beta_3 \text{ GROOTTE} + \beta_4 \text{ SCHULDGRAAD} + \beta_5 \text{ VersprEig} + \beta_6 \text{ ROA} \\ + \beta_7 \text{ EXPORT} + \beta_8 \text{ GROEP} + \varepsilon$$

$$(5) \text{ BIG4} = \beta_0 + \beta_1 \text{ SiblPart} + \beta_2 \text{ CousCons} + \beta_3 \text{ LEEFTIJD} + \beta_4 \text{ GROOTTE} + \beta_5 \text{ SCHULDGRAAD} + \beta_6 \text{ VersprEig} \\ + \beta_7 \text{ ROA} + \beta_8 \text{ EXPORT} + \beta_9 \text{ GROEP} + \varepsilon$$

$$(6) \text{ BIG4} = \beta_0 + \beta_1 \text{ FamRVB} + \beta_2 \text{ FamEig} + \beta_3 \text{ SiblPart} + \beta_4 \text{ CousCons} + \beta_5 \text{ LEEFTIJD} + \beta_6 \text{ GROOTTE} \\ + \beta_7 \text{ SCHULDGRAAD} + \beta_8 \text{ VersprEig} + \beta_9 \text{ ROA} + \beta_{10} \text{ EXPORT} + \beta_{11} \text{ GROEP} + \varepsilon$$

In Tabel 16 zijn de resultaten opgenomen van het uitvoeren van de regressievergelijkingen (3) en (4). Er werd ook telkens een alternatief model uitgerekend. Zo werd in model (3a) gebruik gemaakt van de dummyvariabele FamRVB_D als alternatief voor de continue variabele FamRVB. In model (4a) werd eveneens de dummyvariabele FamEig_D2 opgenomen in plaats van de continue variabele FamEig. Dit zorgt ervoor dat de betrouwbaarheid van de resultaten kan worden nagegaan.

Tabel 16: Regressieresultaten hypothese 2 en 3

Afhankelijke variabele: BIG4				
Regressiemodel	(3)	(3a)	(4)	(4a)
Variabelen				
Intercept	-15,305*	-16,441*	-15,722*	-13,361**
FamRvB	1,209			
FamRVB_D		0,460		
FamEig			-0,007	
FamEig_D2				-0,817
LEEF TIJD	0,367	0,554	1,681	1,255
GROOTTE	0,903**	0,913**	0,601	0,389
SCHULDGRAAD	-0,014	-0,010	-0,015	0,004
VersprEig	-3,086**	-2,836*	-0,915	0,074
ROA	0,118	0,125	0,068	0,085
GROEP	0,428	0,518	-0,056	1,055*
EXPORT	0,321	0,404	0,478	0,247
Bijkomende gegevens				
N	57	57	59	81
Nagelkerke R ²	0,461	0,453	0,365	0,313
Percentage correct	86%	86%	84,7%	80,2%
Significantie	0,010***	0,012**	0,042**	0,014**

*: Significant op het 10% significantieniveau

** : Significant op het 5% significantieniveau

***: Significant op het 1% significantieniveau

Met regressievergelijking (3) en (3a) wordt onderzocht of meer familieleden in de raad van bestuur zorgen voor minder vraag naar auditkwaliteit. Dit verband werd vooropgesteld in de tweede hypothese van deze masterproef. In de literatuur wordt immers aangegeven dat meer familieleden in de raad van bestuur zouden zorgen voor minder belangenconflicten en bijgevolg ook voor minder agency problemen (zie 5.2). Dit doet dan de nood aan een auditor van hoge kwaliteit verminderen. De coëfficiënten van de onafhankelijke variabelen FamRVB en FamRVB_D zijn echter in geen van beide modellen significant verschillend van nul. Er kan met andere woorden niet besloten worden dat meer familieleden zorgen voor minder vraag naar auditkwaliteit. Hypothese 2 kan derhalve niet aanvaard worden.

Een mogelijke verklaring voor het ontbreken van een significant verband, kan worden toegeschreven aan het kleine aantal cases waarop de regressievergelijking werd toegepast. Er zijn immers heel wat ontbrekende waarden aanwezig in de onafhankelijke variabelen die de steekproef sterk beperken. Een andere verklaring is te zoeken in het onderzoek van Hope et al. (2012) waarop hypothese 2 werd gebaseerd. Zij vinden een significant negatief verband tussen meer familie-invloed in de raad van bestuur en de vraag naar auditkwaliteit op basis van een panel

dataset die strekt over 5 jaar. Dit was voor deze masterproef niet mogelijk om uit te voeren aangezien een vragenlijst werd gebruikt. De cross-sectionele steekproef die wel werd gehanteerd kan er dus voor zorgen dat er geen significante resultaten werden behaald. Bovendien vond het onderzoek van Hope et al. (2012) plaats in een Noorse context waar alle bedrijven met beperkte aansprakelijkheid verplicht een auditor dienen aan te stellen. Hierdoor is de gemiddelde grootte van een bedrijf in de steekproef van deze auteurs een pak kleiner dan het in deze masterproef het geval is. Het zijn vaak net deze kleine bedrijven die een raad van bestuur hebben die nog heel klein en informeel is met veel familiale inmenging (Gersick et al., 1997). Bovendien hebben deze kleine bedrijven vaak geen nood aan een Big 4 auditor of hebben ze er het geld niet voor. De negatieve relatie tussen de vraag naar auditkwaliteit en de proportie familieleden in de raad van bestuur die Hope et al. (2012) in een Noorse context vinden, zal dus mogelijks in de Vlaamse context niet voorkomen.

Wat de verklarende kracht van het model betreft zou een kaal model op basis van de 57 gegevens in model (3) komen tot een juiste inschatting van de kans op een Big 4 auditor in 78,9% van de gevallen. Het gebruik van de regressiemodellen (3) en (3a) leidt dus tot een verbetering van 7,1%. Deze verbetering is significant op het 1% niveau voor model (3) en op het 5% niveau voor model (3a). De Nagelkerke R^2 wijst voor de modellen nog op een redelijke verklarende kracht, maar deze is toch een stuk minder als bij de regressiemodellen voor de totale steekproef.

Met regressievergelijkingen (4) en (4a) wordt beoogd om hypothese 3 aan de empirie te toetsen. Er wordt met andere woorden nagegaan of meer familie-eigenaarschap in een private familieonderneming, zorgt voor minder vraag naar auditkwaliteit. Het argument hiervoor is gelijklopend met dat van hypothese 2. Meer familiale eigendom zou zorgen voor minder belangentegenstellingen en minder agency problemen (zie 5.3). Hierdoor heeft men minder nood aan een externe audit van hoge kwaliteit. De regressiecoëfficiënten FamEig en FamEig_D2 vertonen ook in dit geval geen significant van nul verschillende resultaten. Er kan dus niet geconcludeerd worden dat meer familie-eigenaarschap zorgt voor minder vraag naar auditkwaliteit. Hypothese 3 kan dus eveneens niet worden aanvaard op basis van deze gegevens.

Er moet echter wel worden opgemerkt dat er enige indicatie aanwezig is van een negatief verband tussen familie-eigenaarschap en het aanstellen van een auditor van hoge kwaliteit. De bivariate correlatiecoëfficiënten tonen immers een significant negatieve correlatie aan tussen FamEig en de maatstaven voor auditkwaliteit. De regressiecoëfficiënt bij de variabele FamEig wijst eveneens op een verband in dezelfde richting hoewel dit niet significant is. Het toetsen van dit verband aan de hand van een groter aantal gegevens zou hier eventueel tot significante resultaten kunnen leiden.

Daarnaast werd hypothese 3 gebaseerd op een verband dat door Niskanen et al. (2010) werd teruggevonden in de Finse context. Deze kan sterk van de Vlaamse situatie verschillen. In Finland zijn namelijk alle bedrijven verplicht om een auditor aan te stellen ongeacht hun grootte. In België daarentegen moet een bedrijf eerst beperkte aansprakelijkheid genieten en een aantal groottecriteria overschrijden vooraleer het verplicht wordt een auditor aan te stellen (zie 3.3). De steekproef van Niskanen et al. (2010) bevat bijgevolg een groot aantal kleine private ondernemingen die niet in de steekproef van deze masterproef zullen voorkomen omdat zij geen

auditor hebben aangesteld. Kleine familiale ondernemingen zijn meestal net die ondernemingen die een hoog percentage familiale eigendom hebben omdat ze worden bestuurd door een eigenaar-manager (Lubatkin et al., 2005). Bovendien hebben zij vaak niet de middelen om een dure Big 4 auditor aan te stellen of hebben ze hier geen nood aan. Het is dus mogelijk dat in de Vlaamse context het negatieve verband tussen familie-eigenaarschap en de vraag naar auditkwaliteit, dat Niskanen et al. (2010) vonden in de Finse context, niet zal voorkomen.

Een kaal model zou op basis van de 59 gegevens in model (4) en op basis van de 81 gegevens in model (4a) tot een juiste classificatie komen van respectievelijk 75,3% en 78%. Een verbetering van 9,4% en van 2,2% kan worden bekomen door het gebruik van regressiemodellen (4) en (4a). Deze verbeteringen zijn beiden significant op het 5% significantieniveau. Ook hier geeft de Nagelkerke R^2 nog een redelijke verklarende kracht van het model aan, maar wederom moet worden opgemerkt dat de modellen op basis van de volledige steekproef een betere verklarende kracht hadden.

Vervolgens dient hypothese 4 aan een empirische toetsing te worden onderworpen. Dit gebeurt op basis van regressievergelijking (5), die weergegeven staat in Tabel 17. Aan de hand van deze vergelijking is het de bedoeling om na te gaan of de generatie waarin de eigendom van de familieonderneming zich bevindt een invloed heeft op de vraag naar auditkwaliteit. Hiertoe werden drie dummyvariabelen gedefinieerd, waarvan er slechts twee in het model werden opgenomen om rekening te houden met de 'dummy variable trap' (zie 6.3.3).

Tabel 17: Regressieresultaten hypothese 4 en volledig model

Afhankelijke variabele: BIG4			
Regressiemodel	(5)	(6)	(6a)
Variabelen			
Intercept	-25,181*	-40,053*	-30,694*
FamRvB		12,826	
FamRVB_D			4,191
FamEig		0,070	
FamEig_D2			1,603
SiblPart	-0.602	-9,892	-4,037
CousCons	0,479	-3,778	-0,588
LEEFTIJD	2,737	0,907	2,788
GROOTTE	0,933	2,693	1,378*
SCHULDGRAAD	-0,006	-0,082	-0,022
VersprEig	-2,158	-11,570*	-5,832
ROA	0,146	0,102	0,147
GROEP	-0,241	-3,374	-0,469
EXPORT	-0,018	0,451	1,758
Bijkomende gegevens			
N	54	49	50
Nagelkerke R ²	0,460	0,695	0,631
Percentage correct	92,6%	95,9%	94%
Significantie	0,060**	0,012**	0,028**

*: Significant op het 10% significantieniveau

** : Significant op het 5% significantieniveau

***: Significant op het 1% significantieniveau

In de literatuur werd aangegeven dat de meeste agency problemen zich voordoen in het sibling partnership stadium in de levensloop van een familiebedrijf. Hypothese 4 stelt daarom ook de hoogste vraag naar auditkwaliteit voorop in dit stadium (zie 5.4). De regressiecoëfficiënten bij de dummyvariabelen SiblPart en CousCons zijn echter niet significant verschillend van nul. We kunnen met andere woorden niet concluderen dat er een verband is tussen de generatie die de aandelen in handen heeft en de vraag naar auditkwaliteit. Hypothese 4 zal op basis van regressiemodel (5) dus niet worden aanvaard.

Een mogelijke verklaring voor het ontbreken van een verband is hier ongetwijfeld het kleine aantal observaties dat kon worden gebruikt. Van de 54 familiebedrijven waarop regressiemodel (5) werd toegepast, waren er immers slechts 9 die een Big 4 auditor aanstelden. Naast het kleine aantal waarnemingen in de steekproef is een andere mogelijke reden voor niet terugvinden van een verband gesitueerd in het gebruik van een cross-sectionele dataset. Schulze et al. (2003) geven namelijk zelf aan dat in verdere onderzoeken de verschillende agency problemen in de generaties

van een familiebedrijf moeten worden onderzocht in een panel dataset, om te kunnen bevestigen dat in een sibling partnership stadium de agency kosten het hoogst zijn. Ze geven bovendien aan dat de moeilijke gegevensverzameling bij familiebedrijven vaak een sterk beperkende factor is in het voeren van een onderzoek. Dit is ook hier gebleken uit de beperkt beschikbare gegevens.

Een kaal model zou op basis van de 54 gegevens in model (5) al tot een juiste classificatie komen van 85,2%. Een dergelijk model deelt immers alle cases in de grootste categorie in. Aangezien er slechts 9 bedrijven zijn met een Big 4 auditor worden alle observaties in de non-Big 4 categorie ingedeeld. Het gebruik van regressiemodel (5) zorgt dus slechts voor een verbetering 7,4% die significant is op het 5% significantieniveau. De Nagelkerke R^2 toont hier eveneens een redelijke verklarende kracht van het model aan, maar deze is veel kleiner in vergelijking met de verklarende kracht die bekomen werd met de regressiemodellen in de totale steekproef.

Verder zijn in Tabel 17 de resultaten opgenomen van regressiemodel (6). Dit is een model waarin alle gebruikte onafhankelijke variabelen tegelijkertijd worden opgenomen wat ervoor zorgt dat de hypothesen ook op globale basis kunnen worden getoetst. Een variant van dit model is model (6a) waarbij de variabelen FamRVB en FamEig vervangen werden door de bijbehorende dummyvariabelen. Op basis van deze twee volledige regressiemodellen blijven de conclusies echter onveranderd. Er zijn immers geen significant van nul verschillende coëfficiënten voor de onafhankelijke variabelen. Dit leidt tot het besluit dat we geen verband kunnen aantonen tussen de vraag naar auditkwaliteit en het aantal familieleden in de raad van bestuur, het percentage familie-eigenaarschap en de generatie familieleden die de aandelen in handen hebben. Op basis van model (6) en (6a) kunnen we dus de hypothesen 2, 3 en 4 ook niet aanvaarden.

De volledige regressiemodellen hebben wel een significante verbetering van het classificatiepercentage op het 5% niveau en hebben bovendien een Nagelkerke R^2 die vergelijkbaar is met de regressiemodellen in de totale steekproef. De volledige regressiemodellen hebben dus een redelijk grote verklarende kracht wat aangeeft dat de samenhang tussen BIG4 en de andere opgenomen controlevariabelen redelijk sterk is.

7.2.3 Robuustheid

Om na te gaan of de gevonden resultaten robuust zijn afhankelijk van de gebruikte maatstaf voor auditkwaliteit, zullen in dit onderdeel van het hoofdstuk de regressiemodellen met betrekking tot de laatste drie hypothesen worden herrekend. Er zal hierbij gebruik worden gemaakt van de afhankelijke variabele SPECIAL in plaats van de afhankelijke variabele BIG4. Dit levert herrekende regressiemodellen op voor de regressies (3), (4), (5) en (6). De resultaten van deze robuustheidstest zijn terug te vinden in Tabel 18.

Net als bij de regressiemodellen met afhankelijke variabele BIG4, zijn er geen significante regressiecoëfficiënten voor de onafhankelijke variabelen terug te vinden. Het besluit dat er geen verband kan worden aangetoond tussen de vraag naar auditkwaliteit en het aantal familieleden in de raad van bestuur, familie-eigendom en de generatie die de aandelen in handen heeft, kan hier

dus eveneens worden bevestigd met de regressiemodellen op basis van SPECIAL. De hypothesen 2, 3 en 4 kunnen bijgevolg ook in dit geval niet worden aanvaard.

Het gebruik van de regressiemodellen met als afhankelijke variabele SPECIAL zorgt bovendien slechts voor een marginale verbetering ten opzichte van het gebruik van een kaal model. De regressiemodellen (3), (4), (5) en (6) leveren respectievelijk de volgende verbeteringen op van 7%, 6,7%, 5,5% en 4,1%. Deze verbeteringen zijn hier klein aangezien de regressiemodellen worden uitgevoerd op een steekproef van 49 tot 59 gegevens. De ondernemingen die een sectorspecialist als auditor hebben aangesteld zijn in deze steekproef erg dun gezaaid. De significantie van de verbeteringen is voor model (3) en (4) op het 10% significantieniveau, voor model (5) op het 5% significantieniveau en voor model (6) is de verbetering niet significant ten opzichte van een kaal model. De Nagelkerke R²'s zijn vergelijkbaar met de overeenkomstige regressiemodellen met als afhankelijke variabele BIG4.

Tabel 18: Robuustheidtest met SPECIAL

Afhankelijke variabele: SPECIAL				
Regressiemodel	(3)	(4)	(5)	(6)
Variabelen				
Intercept	-16,201*	-14,195	-30,568**	-28,690
FamRvB	-0,148			3,752
FamEig		-0,018		0,008
SibIPart			-0,549	-3,355
CousCons			-0,827	-2,836
LEEF TIJD	0,245	0,612	1,564	-0,082
GROOTTE	0,887**	0,756*	1,435**	1,954*
SCHULDGRAAD	-0,007	-0,014	0,010	,003
VersprEig	-1,449	-0,331	-0,941	-3,785
ROA	0,079	0,047	0,187*	0,139
GROEP	0,831	-0,071	0,802	0,063
EXPORT	0,073	0,121	-2,087	-3,177
Bijkomende gegevens				
N	57	59	54	49
Nagelkerke R ²	0,378	0,366	0,476	0,508
Percentage correct	89,5%	88,1%	90,7%	89,8%
Significantie	0,063*	0,057*	0,048**	0,127

*: Significant op het 10% significantieniveau

** : Significant op het 5% significantieniveau

***: Significant op het 1% significantieniveau

Deel IV: Conclusie

Hoofdstuk 8: Algemeen Besluit

In de eerste sectie van dit laatste hoofdstuk worden een aantal conclusies getrokken. Hiermee wordt de centrale onderzoeksvraag, waarrond deze masterproef is opgebouwd, beantwoord. In sectie 2 wordt met een kritische blik gekeken naar de zwakheden en beperkingen van dit onderzoek. Het hoofdstuk wordt vervolgens afgesloten met het formuleren van enkele aanbevelingen voor verder onderzoek.

8.1 Conclusies

Deze masterproef had tot doel om na te gaan of de vraag naar auditkwaliteit bij private familieondernemingen op een significante manier verschilt van de vraag naar auditkwaliteit bij private niet-familieondernemingen. Daarnaast werd ook getracht om de vraag naar auditkwaliteit bij een aantal verschillende types van familieondernemingen te onderzoeken. Zo werd gekeken of de proportie familieleden in de raad van bestuur, het percentage familie-eigenaarschap en de generatie die de aandelen in handen heeft, een effect hebben op de vraag naar auditkwaliteit door een privaat familiebedrijf. Om bovenstaande doelstellingen te realiseren werd een centrale onderzoeksvraag opgesteld samen met een aantal deelvragen die zowel theoretisch als empirisch gericht waren.

De theoretische deelvragen werden opgelost door middel van een literatuurstudie. Eerst en vooral werd gekeken naar wat het begrip private familieonderneming nu juist inhoudt. Hier kan worden geconcludeerd dat er tot op het heden nog geen algemeen aanvaarde definitie is die door alle wetenschappelijke auteurs wordt erkend. Daarnaast werd het ook duidelijk dat familiebedrijven over een aantal unieke kenmerken beschikken en dat ze daarom in een wetenschappelijk onderzoek best worden onderscheiden van niet-familiebedrijven.

Een volgende theoretisch gerichte deelvraag had tot doel de begrippen audit en auditkwaliteit te verduidelijken. Daarnaast was het de bedoeling om na te gaan hoe auditkwaliteit het best kon worden gemeten. In hoofdstuk 3 werden daarom eerst een aantal duidelijke definities aangehaald. Vervolgens is gebleken dat vooral de indirecte methode om auditkwaliteit te meten, wordt toegepast in de wetenschappelijke literatuur. De meest voorkomende maatstaven zijn immers auditfirmagrootte, auditkantoor grootte en sectorexpertise van de auditor. In de volgende hiermee verwante deelvraag, vroegen we ons af welke factoren kunnen verklaren waarom een onderneming een vraag uitoefent naar auditkwaliteit. De conclusie was hier dat vooral het Belgische wetgevende kader omtrent de verplichting tot het laten uitvoeren van een externe controle, de vraag naar audit bepaalt. De vraag naar auditkwaliteit kon dan weer het best worden verklaard door de agency theorie.

Een laatste theoretisch gerichte deelvraag had betrekking op agency problemen in familiebedrijven. Hier kan worden besloten dat er in de literatuur heel wat onenigheid bestaat over het voorkomen van agency problemen in familiale ondernemingen. De klassieke agency-denkers geven enerzijds aan dat familiebedrijven een zeer efficiënte organisatievorm zijn en dat agency problemen hier minimaal voorkomen. Anderzijds is er de recentere 'family firm' literatuur die aangeeft dat familiebedrijven net blootgesteld zijn aan een heel scala van voor hen specifieke agency problemen.

Vervolgens werd overgegaan tot het beantwoorden van de empirisch gerichte deelvragen aan de hand van een logistische regressieanalyse. Hiervoor werden eerst een viertal hypothesen opgesteld. Hypothese 1, die aangeeft dat familiebedrijven een kleinere vraag naar auditkwaliteit hebben dan niet-familiebedrijven, kon met behulp van de verzamelde gegevens worden aanvaard. Een mogelijke verklaring voor de kleinere vraag naar auditkwaliteit bij private familiebedrijven is te vinden in de klassieke literatuurstroming. Familiebedrijven zouden volgens deze klassieke agency-denkers immers minimale agency problemen ervaren en dus geen behoefte hebben aan een auditor van hoge kwaliteit. Met deze vaststelling moet echter worden opgelet. Het is immers mogelijk dat een familiale onderneming wel blootgesteld is aan de vele agency problemen die de recentere literatuur voorziet maar dat er toch een kleinere vraag naar auditkwaliteit wordt teruggevonden. Familieleden kunnen er immers bij hoge agency problemen nog steeds voor kiezen om geen auditor van hoge kwaliteit aan te stellen omdat ze dit een verspilling vinden van bedrijfsmiddelen of omdat ze gewoonweg niet gecontroleerd willen worden.

Hypotheses 2, 3 en 4 konden met behulp van de verzamelde gegevens niet aanvaard worden. Dit betekent dat er geen verband kon worden aangetoond tussen de vraag naar auditkwaliteit en de proportie familieleden in de raad van bestuur, het percentage familie-eigenaarschap of de generatie familieleden die de aandelen in handen heeft. Verschillende types van familieondernemingen lijken dus geen significant verschillende vraag naar auditkwaliteit uit te oefenen. Ook in dit geval is echter voorzichtigheid aangewezen. De beschikbare gegevens om de regressieanalyses op uit te voeren, waren immers beperkt. Een toetsing met meer empirische gegevens zou de vooropgestelde theoretische verbanden misschien wel kunnen aantonen. Er moet immers worden opgemerkt dat er enige indicatie aanwezig is in de steekproef van familiebedrijven, die in de richting van het aanvaarden van hypothese 3 wijst. Er werd namelijk een significant negatieve correlatie teruggevonden tussen het percentage familie-eigenaarschap en de vraag naar auditkwaliteit. Bovendien wezen de regressiecoëfficiënten op een verband in deze richting, hoewel niet op een significante wijze.

Daarnaast kan de Belgische context ook voor een stuk verklaren waarom de hypothesen 2 en 3 niet konden worden bevestigd. In België is een onderneming immers pas verplicht een audit te laten uitvoeren als zij voldoet aan een aantal groottecriteria en bovendien beperkte aansprakelijkheid geniet. De onderzoeken waarop hypothesen 2 en 3 gebaseerd zijn, vinden echter plaats in landen waar elke onderneming een auditor dient aan te stellen. Deze onderzoeken hebben dus een groot aantal kleine familiebedrijven in hun dataset opgenomen. Dit is een mogelijke verklaring voor het aantonen van een negatief verband tussen de vraag naar auditkwaliteit en de proportie familieleden in de raad van bestuur of het percentage familie-eigenaarschap. Het zijn immers net

de kleine familieondernemingen met een hoog percentage familieleden in de raad van bestuur en een hoog percentage familie-eigendom. Deze bedrijven hebben bovendien vaak te weinig middelen voor het aanstellen van een auditor van hoge kwaliteit.

De reden waarom hypothese 4 geen verband kon terugvinden tussen de vraag naar auditkwaliteit en de generatie familieleden die de aandelen in handen hebben, wordt in de wetenschappelijke literatuur reeds aangehaald. Men beveelt hier immers aan om deze hypothese in verder onderzoek aan de hand van een panel dataset te testen, aangezien er moet gekeken worden naar de invloed op de vraag naar auditkwaliteit van de evolutie van de familieonderneming overheen de tijd en naarmate er andere generaties de aandelen in handen krijgen.

8.2 Zwakheden en beperkingen van het onderzoek

In deze sectie is het de bedoeling om een kritische blik te werpen op de zwakheden en beperkingen van het onderzoek in deze masterproef. Ten eerste kan worden opgemerkt dat er zeer veel literatuur is terug te vinden over hoe een familiebedrijf dient te worden gedefinieerd. In deze masterproef werden de belangrijkste onderzoeklijnen besproken, maar diende in het empirische onderzoek een keuze te worden gemaakt voor een definitie, aangezien er geen eenduidige begripsomschrijving was terug te vinden. Er werd geopteerd om een onderneming als familiale onderneming te beschouwen als meer dan 50% van de aandelen in handen zijn van één familie of als de CEO het bedrijf als familiaal bedrijf beschouwt. Het is echter mogelijk dat deze definities voor familiebedrijven te eenvoudig en te statisch zijn, zoals Ceysens (2008) reeds aanhaalde. Familiebedrijven beschikken immers over een aantal unieke kenmerken die hen onderscheiden van niet-familiebedrijven. De eenvoudige definities gebaseerd op familie-eigendom en familiegevoel zullen dus waarschijnlijk niet de essentie weergeven van wat met een familiebedrijf bedoeld wordt.

Vervolgens werd in deze masterproef gebruik gemaakt van een vragenlijst, aangezien het zeer moeilijk is om op een andere manier aan gegevens te komen voor het onderzoeken van de vraag naar auditkwaliteit bij familiebedrijven. De Bel-first databank is voor dit onderzoek immers niet toereikend. Het gebruik van deze vragenlijst brengt natuurlijk een aantal belangrijke beperkingen met zich mee. Eerst en vooral konden er slechts gegevens worden verzameld op één specifiek punt in de tijd. De bedrijven werden voor sommige vragen wel aangespoord om zich in de situatie van 2012 te stellen, maar verder in de tijd teruggaan zou kunnen zorgen voor een belangrijke vertekening in de gegevens (Sekaran & Bougie, 2010). Dit had tot gevolg dat er enkel kon gewerkt worden met een cross-sectionele dataset waardoor de vraag naar auditkwaliteit slechts kon worden vastgesteld op één bepaald punt in de tijd.

Daarnaast zorgde het gebruik van een vragenlijst voor een lichte inconsistentie tussen de verschillende gegevens die voor deze masterproef werden gebruikt. De Bel-first database werd immers gehanteerd voor het zoeken van gegevens voor de controlevariabelen. Dit kon gebeuren aan de hand van het meest recent beschikbare boekjaar, wat in dit geval 2011 was. De vragenlijst werd echter pas verstuurd in 2013. Er werd voor een aantal essentiële vragen wel gepeild naar de situatie in 2012, maar dan blijft er nog steeds een tijdsverschil van één jaar aanwezig. In deze

periode kan een onderneming in een heel andere situatie terecht komen wat mogelijk zorgt voor een vertekening in de gegevens.

Tot slot maakt het gebruik van een vragenlijst, de onderzoeker afhankelijk van de respons op deze vragenlijst. In dit onderzoek was de respons zeker nog redelijk te noemen met 103 volledig ingevulde vragenlijsten en 50 vragenlijsten die voor een gedeelte waren ingevuld. Na de bewerking van deze gegevens door het verwijderen van outliers en ontbrekende waarden, was het aantal overblijvende observaties voor het empirisch onderzoek toch eerder aan de kleine kant. Dit is waarschijnlijk één van de oorzaken waarom er geen significant verschil kon worden aangetoond in de vraag naar auditkwaliteit bij verschillende types private familieondernemingen. Het is ook mogelijk dat er geen verschil aanwezig is, maar ook dan moet een toetsing van de hypothesen op basis van meer beschikbare gegevens uitsluitsel geven

8.3 Aanbevelingen voor verder onderzoek

Om dit hoofdstuk af te ronden worden er nog een aantal aanbevelingen geformuleerd voor verder onderzoek. Deze aanbevelingen leunen dicht aan bij de zwakheden en beperkingen die in de vorige sectie werden vastgesteld.

Eerst en vooral is het interessant om in volgende onderzoeken gebruik te maken van een andere definitie voor familiebedrijven. In deze masterproef werd immers gewerkt met zeer eenvoudige definities terwijl familiebedrijven over een heel aantal unieke kenmerken beschikken die hen onderscheiden van hun niet-familiale tegenhangers. De keuze van een definitie die rekening houdt met enkele deze unieke kenmerken kan daarom misschien andere of betere resultaten opleveren. De F-PEC schaal lijkt hier een goed startpunt aangezien deze rekening houdt met 3 dimensies die familiebedrijven onderscheiden van hun niet-familiale tegenhangers.

Daarnaast kan het in verdere onderzoeken ook interessant zijn om de robuustheid van de resultaten na te gaan door gebruik te maken van een andere maatstaf voor auditkwaliteit. De maatstaf auditkantoorgrootte is op dit gebied veelbelovend.

Op het vlak van de dataverzameling kunnen ook nog een aantal aanbevelingen worden geformuleerd. Eerst en vooral kan het de moeite waard zijn om het onderzoek naar auditkwaliteit bij private familieondernemingen uit te voeren aan de hand van een panel dataset. Dergelijke dataset lijkt meer aangewezen om de verschillen in de vraag naar auditkwaliteit tussen verschillende types familieondernemingen te onderzoeken. Daarnaast kan het ook interessant zijn om het onderzoek uit te voeren op een grotere dataset. Een verstuurd vragenlijst kan hierbij bijvoorbeeld telefonisch worden opgevolgd om de respons te vergroten. Meer observaties kunnen immers leiden tot het vinden van betere en betrouwbaardere resultaten.

Lijst van geraadpleegde werken

Anderson, D. R., Sweeny, D. J., & Williams, T. A. (2007). *Statistiek voor economie en bedrijfskunde*. Den Haag: Sdu Uitgevers.

Astrachan, J. H., Klein, S., & Smyrnios, K. (2002). The F-PEC Scale of Family Influence: A Proposal for Solving the Family Business Definition Problem. *Family Business Review*, 15(1), 45-58.

Astrachan, J. H., & Shanker, M. C. (2003). Family businesses' contribution to the US economy: A closer look. *Family Business Review*, 16(3), 211-219.

Becker, G. S. (1981). Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place. *Economica*, 48(189), 1-15.

Belgian Federal Government. (2013). Nace-BEL Retrieved 21 march, 2013, from <http://statbel.fgov.be/nl/statistieken/gegevensinzameling/nomenclaturen/nacebel/>

Block, J. (2009). *Long-Term Orientation of Family Firms: An Investigation of R and D Investments, Downsizing Practices, and Executive Pay*: Gabler Verlag / GWV Fachverlage GmbH.

Bureau van Dijk. (2013). Informatie en gegevens over bedrijven in België en Luxemburg. Retrieved 12 maart, 2013, from <http://bvdinfo.nl/Products/Company-Information/National/Bel-First>

Butler, B. D. (2011). Conflicts of Interest Between Shareholders and Managers of Corporations. Retrieved 10 november, 2012, from <http://kookyplan.pbworks.com/w/page/13594113/conflicts%20of%20interest%20between%20shareholders%20and%20managers%20of%20corporations>

Carey, P., Simnett, R., & Tanewski, G. (2000). Voluntary Demand for Internal and External Auditing by Family Businesses. *Auditing*, 19(1), 37.

Ceysens, P. (2008). Witboek Familiebedrijven. Retrieved from Publicaties Vlaanderen website: <http://publicaties.vlaanderen.be/docfolder/10584/Witboek%20Familiebedrijven%20Definitieve%20versie%2007%202008.pdf>

Choi, J. H., Kim, C., Kim, J. B., & Zang, Y. (2010). Audit office size, audit quality, and audit pricing. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 29(1), 73-97.

Chow, C. W. (1982). The demand for external auditing: Size, debt and ownership influences. *Accounting Review*, 272-291.

Chrisman, J. J., Chua, J. H., & Litz, R. A. (2004). Comparing the Agency Costs of Family and Non-Family Firms: Conceptual Issues and Exploratory Evidence. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 28(4), 335-354. doi: 10.1111/j.1540-6520.2004.00049.x

Chrisman, J. J., Chua, J. H., & Sharma, P. (2005). Trends and directions in the development of a strategic management theory of the family firm. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(5), 555-576.

Chua, J. H., Chrisman, J. J., & Sharma, P. (1999). Defining the Family Business by Behavior. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 23(4), 19-39.

Coffee, J. C. (2005). A theory of corporate scandals: Why the USA and Europe differ. *Oxford review of economic policy*, 21(2), 198-211.

Corbetta, G., & Salvato, C. (2004). Self-Serving or Self-Actualizing? Models of Man and Agency Costs in Different Types of Family Firms: A Commentary on "Comparing the Agency Costs of Family and Non-family Firms: Conceptual Issues and Exploratory Evidence". *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 28(4), 355-362. doi: 10.1111/j.1540-6520.2004.00050.x

Craswell, A. T., Francis, J. R., & Taylor, S. L. (1995). Auditor brand name reputations and industry specializations. *Journal of Accounting and Economics*, 20(3), 297-322.

Daily, C. M., & Dollinger, M. J. (1992). An Empirical Examination of Ownership Structure in Family and Professionally Managed Firms. *Family Business Review*, 5(2), 117-136.

de Vocht, A. (2010). *Basishandboek SPSS 17*. Utrecht: Bijleveld Press.

Deakin, S., & Konzelmann, S. J. (2004). Learning from Enron. *Corporate Governance: An International Review*, 12(2), 134-142. doi: 10.1111/j.1467-8683.2004.00352.x

DeAngelo, L. E. (1981). Auditor Size and Audit Quality. *Journal of Accounting & Economics*, 3(3), 183-199.

Defond, M. L. (1992). The association between changes in client firm agency costs and auditor switching. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 11(1), 16-31.

Deloitte. (2012a). Audit of statutory financial statements. Retrieved 17 october, 2012, from http://www.deloitte.com/view/en_BE/be/services/aers/audit/auditrequirementsinbelgium/audit-of-statutory-financial-statements/index.htm

Deloitte. (2012b). Board of directors: Roles & Responsibilities. Retrieved 13 november, 2012, from http://www.deloitte.com/view/en_CN/cn/services/corgov/gov/bod/roleres/index.htm

Denis, D. K., & McConnell, J. J. (2003). International corporate governance. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 38(1), 1-36.

Donckels, R., & Fröhlich, E. (1991). Are Family Businesses Really Different? European Experiences from STRATOS. *Family Business Review*, 4(2), 149-160.

Dries, R., Van Brussel, L., & Willekens, M. (2004). *Handboek auditing*. Antwerpen: Intersentia.

Emery, D. R., Finnerty, J. D., & Stowe, J. D. (2007). *Corporate Financial Management* (3 ed.). New Jersey: Pearson Education.

Fama, E. F., & Jensen, M. C. (1983). Separation of ownership and control. *JL & Econ.*, 26, 301.

Firth, M., & Smith, A. (1992). Selection of auditor firms by companies in the new issue market. *Applied Economics*, 24(2), 247-255.

Flören, R. H. (2008). Cijfers en feiten van het familiebedrijf: 10 jaar onderzoek onder familiebedrijven. Retrieved from BDO Nederland website: <http://www.bdo.nl/nl/publicaties/paginas/Cijfers-en-feiten-van-het-familiebedrijf.aspx>

Francis, J. R. (2004). What do we know about audit quality? *The British Accounting Review*, 36(4), 345-368.

Francis, J. R., & Wilson, E. R. (1988). Auditor Changes: A Joint Test of Theory Relating to Agency Costs and Auditor Differentiation. *Accounting Review*, 63(4), 663.

Gersick, K. E., Davis, J. A., Hampton, M. M. C., & Lansberg, I. (1997). *Generation to generation: Life cycles of the family business*: Harvard Business Press.

Gomez-Mejia, L. R., Nuñez-Nickel, M., & Gutierrez, I. (2001). The Role of Family Ties in Agency Contracts. *Academy of Management Journal*, 44(1), 81-95. doi: 10.2307/3069338

Gramling, A. A., Rittenberg, L. E., & Johnstone, K. M. (2012). *Auditing* (8 ed.). Canada: South-Western Cengage Learning.

Hendry, J. (2002). The Principal's Other Problems: Honest Incompetence and the Specification of Objectives. *Academy of Management Review*, 27(1), 98-113. doi: 10.5465/amr.2002.5922406

Henssen, B., Voordeckers, W., Lambrechts, F., & Koiranen, M. (2011). A different perspective on defining family firms: The ownership construct revisited. Retrieved from <https://doclib.uhasselt.be/dspace/handle/1942/12222>.

Hope, O.-K., Langli, J. C., & Thomas, W. B. (2012). Agency conflicts and auditing in private firms. *Accounting, Organizations & Society*, 37(7), 500-517. doi: 10.1016/j.aos.2012.06.002

IAASB. (2009). International Standard on Auditing 705: Aanpassingen van het Oordeel in de Controleverklaring van de Onafhankelijke Auditor: International Federation of Accountants.

IBR. (2006). Algemene Controlenormen (gecoördineerde versie). Retrieved 15 december, 2012, from http://www.ibr-ire.be/nl/regelgeving/normen_en_aanbevelingen/normen/Pages/Algemene-controlenormen.aspx

IBR. (2007). Commissarisverslag Opgesteld Overeenkomstig Artikelen 144 en 148 van het Wetboek van Vennootschappen Retrieved 14 May, 2013, from http://www.ibr-ire.be/nl/publicaties/actuele_reeksen/brochures/algemeen/Pages/Brochure-Commissarisverslag-opgesteld-overeenkomstig-artikelen-144-en-148-van-het-Wetboek-van-ve.aspx

IFERA. (2003). Family Businesses Dominate. *Family Business Review*, 16(4), 235-240.

Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of The Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.

Kilgore, A., Radich, R., & Harrison, G. (2011). The Relative Importance of Audit Quality Attributes. *Australian Accounting Review*, 21(3), 253-265.

Klein, S. B., Astrachan, J. H., & Smyrnios, K. X. (2005). The F-PEC Scale of Family Influence: Construction, Validation, and Further Implication for Theory. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 29(3), 321-339. doi: 10.1111/j.1540-6520.2005.00086.x

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. (2000). Investor protection and corporate governance. *Journal of Financial Economics*, 58(1), 3-27.

Lennox, C. (2005). Management Ownership and Audit Firm Size. *Contemporary Accounting Research*, 22(1), 205-227.

Litz, R. A. (2004). The family business: Toward definitional clarity. *Family Business Review*, 8(2), 71-81.

Lubatkin, M. H., Durand, R., & Ling, Y. (2007). The missing lens in family firm governance theory: A self-other typology of parental altruism. *Journal of Business Research*, 60(10), 1022-1029.

Lubatkin, M. H., Schulze, W. S., Ling, Y., & Dino, R. N. (2005). The effects of parental altruism on the governance of family-managed firms. *Journal of Organizational Behavior*, 26(3), 313-330. doi: 10.1002/job.307

McColgan, P. (2001). Agency theory and corporate governance: a review of the literature from a UK perspective. *Department of Accounting and Finance Working Paper*, 6, 0203.

Monks, R. A. G., & Minow, N. (2008). *Corporate Governance* (4 ed.). West Sussex: John Wiley & Sons Ltd.

Morck, R., & Yeung, B. (2003). Agency problems in large family business groups. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(4), 367-382.

NBB. (2013). Termijn van goedkeuring en neerlegging Retrieved 21 march, 2013, from http://www.nbb.be/pub/03_00_00_00_00/03_05_00_00_00/03_05_01_00_00/03_05_01_09_00.htm?l=nl

Niskanen, M., Karjalainen, J., & Niskanen, J. (2010). The Role of Auditing in Small, Private Family Firms: Is It About Quality and Credibility? *Family Business Review*, 23(3), 230-245.

Niskanen, M., Karjalainen, J., & Niskanen, J. (2011). Demand for Audit Quality in Private Firms: Evidence on Ownership Effects. *International Journal of Auditing*, 15(1), 43-65.

Ouchi, W. G. (1980). Markets, bureaucracies, and clans. *Administrative science quarterly*, 25, 129-141.

Palepu, K. G., Healy, P. M., & Peek, E. (2010). *Business Analysis and Valuation IFRS edition* (2 ed.). Hampshire: Cengage Learning.

Palmrose, Z. V. (1986). Audit Fees and Auditor Size: Further Evidence. *Journal of Accounting Research*, 24(1), 97-110.

Palmrose, Z. V. (1988). 1987 Competitive Manuscript Co-Winner: An Analysis of Auditor Litigation and Audit Service Quality. *Accounting Review*, 63(1), 55-73.

Phelps, E. S. (1975). *Altruism, morality, and economic theory*: New York: Russell Sage Foundation.

Piot, C. (2001). Agency costs and audit quality: evidence from France. *European Accounting Review*, 10(3), 461-499. doi: 10.1080/09638180120081544

Schulze, W. S., Lubatkin, M. H., & Dino, R. N. (2002). Altruism, Agency, and the Competitiveness of Family Firms. *Managerial & Decision Economics*, 23(4/5), 247-259.

Schulze, W. S., Lubatkin, M. H., & Dino, R. N. (2003). Exploring the Agency Consequences of Ownership Dispersion among the Directors of Private Family Firms. *Academy of Management Journal*, 46(2), 179-194. doi: 10.2307/30040613

Schulze, W. S., Lubatkin, M. H., Dino, R. N., & Buchholtz, A. K. (2001). Agency Relationships in Family Firms: Theory and Evidence. *Organization Science*, 12(2), 99-116.

Sekaran, U., & Bougie, R. (2010). *Research Methods for Business: A Skill Building Approach*: John Wiley & Sons.

Sharma, P. (2002). *Stakeholder mapping technique: Toward the development of a family firm typology*. Paper presented at the Academy of Management's annual conference, Denver.

Sharma, P. (2004). An overview of the field of family business studies: Current status and directions for the future. *Family Business Review*, 17(1), 1-36.

Stock, J. H., & Watson, M. W. (2011). *Introduction to Econometrics*: Pearson.

Tagiuri, R., & Davis, J. (1996). Bivalent Attributes of the Family Firm. *Family Business Review*, 9(2), 199-208.

UNIZO. (2008). Coach behoorlijk bestuur: de actieve raad van bestuur. Retrieved from <http://www.unizo.be/behoorlijkbestuur/6/>

UNIZO. (2009). Code Buysse II Corporate Governance: aanbevelingen voor niet-beursgenoteerde ondernemingen. Retrieved from Code Buysse website: http://www.codebuysse.be/downloads/CodeBuysseII_NL.pdf

Vlaamse overheid. (2013). Economische reglementering: Wat is een NACE(BEL)-code Retrieved 21 march, 2013, from <http://www.vlaanderen.be/nl/economie-en-werk/ondernemen/economische-reglementering/wat-een-nacebel-code>

Westhead, P., & Cowling, M. (1998). Family Firm Research: The Need for a Methodological Rethink. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 23(1), 31-56.

Wetboek van Vennootschappen, (1999).

Wiseman, R. M., & Gomez-Mejia, L. R. (1998). A Behavioral Agency Model of Managerial Risk Taking. *Academy of Management Review*, 23(1), 133-153. doi: 10.5465/amr.1998.192967

Bijlagen

Bijlage 1: Overzicht gebruikte variabelen

Bijlage 2: Omzet van klanten per auditor per sector

Bijlage 3: Marktaandelen voor de definiëring van de variabele SPECIAL

Bijlage 4: Vragenlijst

Bijlage 1: Overzicht gebruikte variabelen

Variabele	Beschrijving van de variabele
<u>Afhankelijke variabelen</u>	
BIG4	Een dummyvariabele met de waarde 1 indien een onderneming een auditor heeft aangesteld van een Big 4 firma (Deloitte, Ernst & Young, KPMG of PwC). Een 0 wordt toegekend in de andere gevallen.
SPECIAL	Een dummyvariabele met de waarde 1 indien de onderneming een auditor heeft aangesteld is die een expert is in de sector waarin de onderneming actief is. Een 0 wordt toegekend in de andere gevallen.
<u>Onafhankelijke variabelen</u>	
FamEig	Het percentage van de aandelen dat in handen is van familieleden.
FamEig_D	Een dummyvariabele met de waarde 1 indien de eigendom van de onderneming voor meer dan 50% in handen is van de familie. Een 0 wordt toegekend in de andere gevallen.
FamEig_D2	Een dummyvariabele met de waarde 1 indien de eigendom van de onderneming voor meer dan 75% in handen is van de familie. Een nul wordt toegekend in de andere gevallen.
FamGev	Een dummyvariabele met de waarde 1 indien de CEO de onderneming als een familiebedrijf beschouwt. Een 0 wordt toegekend in de andere gevallen.
FamRVB	De proportie familieleden in de raad van bestuur ten opzichte van het totaal aantal bestuurders.
FamRVB_D	Een dummyvariabele met de waarde 1 indien de proportie familiale bestuurders groter is dan 50%. Een 0 wordt toegekend in de andere gevallen.
ContrOwn	Een dummyvariabele met de waarde 1 indien de aandelen van de onderneming in handen zijn van de eerste generatie familieleden. Een 0 wordt toegekend in de andere gevallen.
SiblPart	Een dummyvariabele met de waarde 1 indien de aandelen van de onderneming in handen zijn van de tweede generatie familieleden. Een 0 wordt toegekend in de andere gevallen.
CousCons	Een dummyvariabele met de waarde 1 indien de aandelen van de onderneming in handen zijn van de derde of een latere generatie familieleden. Een 0 wordt toegekend in de andere gevallen.
<u>Controlevariabelen</u>	
GROOTTE	Het natuurlijke logaritme van de totale activa van de onderneming.
LEEF TIJD	Het natuurlijke logaritme van één plus het aantal jaren verstreken sinds de oprichting van de onderneming.
SCHULDGRAAD	De ratio van de totale schulden ten opzichte van de totale activa.
ROA	De ratio van de 'earnings before interest and taxes' ten opzichte van de totale activa.
GROEP	Een dummyvariabele gelijk aan 1 indien de keuze van de auditor wordt bepaald door de groep waartoe de onderneming behoort. Een 0 wordt

	toegekend in de andere gevallen.
EXPORT	Een dummyvariabele gelijk aan 1 indien de onderneming ook omzet in het buitenland realiseert. Een 0 wordt toegekend in de andere gevallen.
CEO_DUAL	Een dummyvariabele met de waarde 1 indien de CEO ook de voorzitter is van de raad van bestuur. Een 0 wordt toegekend in de andere gevallen.
MngEig	Het percentage van de aandelen dat in handen is van het managementteam als geheel.
VersprEig	Het natuurlijke logaritme van één vermeerderd met het aantal aandeelhouders van de onderneming.

Bijlage 2: Omzet van klanten per auditor per sector

Som omzet 2011						
Sectoren	Deloitte	Ernst & Young	KPMG	PwC	Andere	Eindtotaal
01	16512	150672043	35998861		649484506	836171922
02					418887	418887
03					616634	616634
08	25495474		113358274		36121190	174974938
09			25744502	1248075	17268547	44261124
10	2221298323	1180538007	5978842765	4317602199	6540407046	20238688340
11	100171079	201467721	181932967	17197415	505892445	1006661627
12	86653537		0	3008402373	314905096	3409961006
13	825102134	376904330	129544010	859063130	1210584127	3401197731
14	87735822	30253389		523784783	200209018	841983012
15	3594707					3594707
16	68500281	12803728	705369964	20392441	586072150	1393138564
17	784652436	571289810	60631762	2084056149	263452783	3764082940
18	113454659	132380255	130483929	82246394	703212545	1161777782
19		144649788	465799000	31815514000	147426216	32573389004
20	1354841151	1303535765	11523874839	5930267691	2469240748	22581760194
21	1900004	192568399	257613016	3469884340	117613144	4039578903
22	334622675	505056855	1581469103	1142126480	1553884740	5117159853
23	189232282	766957432	489593794	181662449	958596066	2586042023
24	3182376374	948684812	262914521		1275665214	5669640921
25	496021400	1104398189	289497517	788113149	2312958328	4990988583
26	354775660	340677763	187544738	10758974	509893574	1403650709
27	205188751	398000548	441104492	20832207	363254771	1428380769
28	3034622979	620219265	298457132	389502610	2161305268	6504107254
29	5372956975	2517792085	394625748	2682903371	251500765	11219778944
30	5264027	56383597	197119070		42673713	301440407
31	76242280	92858932	114351950		804653965	1088107127
32	23541233	94086805	438240860	58050092	2934586783	3548505773
33	26155803	150543414	54361678	18059765	181596109	430716769
35	68627349	1523552287	303134390	741012372	411360071	3047686469
36					37580038	37580038
37	4201972	382220053			35810823	422232848
38	461408513	284087155	247426704	63834475	1121539792	2178296639
39	69418853				57428690	126847543
41	233693121	669360639	395727149	253676406	3535656794	5088114109
42	1304007287	862135505	425490311	176685316	2414319432	5182637851
43	167939878	230390988	80643203	65000473	3001181325	3545155867
45	1091621287	1231717050	5626704314	2594307944	9127848579	19672199174
46	8337476255	12435989984	13320955694	14260727703	45720667418	94075817054
47	1902859965	720942245	2925398206	1552102362	3994438871	11095741649
49	84941887	655845023	418140552	866559904	3235295311	5260782677

50	124352010	3382918	3221167991	4423170	260468432	3613794521
51	31292498	6023222		333766469	159400658	530482847
52	966935885	1462147502	1607822246	1046574439	4226794690	9310274762
53		34697422	65223309	369514608	21258444	490693783
55	202288544	110162158	70154663		94583388	477188753
56	0	12796115	142187218	80737230	123617958	359338521
58	60243977	171567388	498684090	0	353642537	1084137992
59	3426118	119762710	122056771	62809006	48359641	356414246
60	10169502		37429273	296482624	19751118	363832517
61	5671146	187311742	1388725997	162073656	88501117	1832283658
62	85021241	638582691	501748921	608115351	1146745959	2980214163
63	1485897	4432142	46034787	82193471	38241127	172387424
64	159302891	1085199931	133580532	85260390	515960982	1979304726
65					5786490	5786490
66	6802776	21250795	3051985	61922661	66877554	159905771
68	96640389	125783296	87904050	77495340	588454774	976277849
69	94356089	50281308	1195934	5979166	755505798	907318295
70	517718983	95011532	355043146	340623314	882459247	2190856222
71	516356290	429690221	64467320	239262828	469958682	1719735341
72	45469816	77392	15417576	114608893	54758778	230332455
73	33341995	167271579	94450060	45084641	361480774	701629049
74	2904494	64094677	7777244	4290568	109592555	188659538
75					777909	777909
77	107823437	170401351	421719923	526065976	608018876	1834029563
78	348369944	545749768	8857036	766261610	798819587	2468057945
79	14548317	114660377	47861464	1527595727	335203898	2039869783
80	41342	13258128	4671176	107920079	90832913	216723638
81	43887221	12206576	322865847	39421934	496828055	915209633
82	41719285	347911701	587459827	96686912	758094474	1831872199
84		534682	5616220		427408064	433558966
85		74372948	17967211	11357123	20357238	124054520
86	24958270	109640322	58941263	67957918	705899618	967397391
87		5404565	73510714		325758247	404673526
88		14142775	377251		237371384	251891410
90	1949879	74297696	3351213		74704743	154303531
91	0		3601576		40390413	43991989
92			14702185		1048679	15750864
93	15077545	35139549	21549107	12117024	149358498	233241723
94			6763618		30857967	37621585
95	54738481			5074505	26445155	86258141
96	24574385	21761223		43522840	178910723	268769171
Eindtotaal	36342081572	37217972263	58166033759	85220774515	1,15506E+11	3,32453E+11

Bijlage 3: Marktaandelen voor de definiëring van de variabele SPECIAL

Marktaandelen						
Sectoren	Deloitte	Ernst & Young	KPMG	PwC	Andere	Eindtotaal
01	0,00%	18,02%	4,31%	0,00%	77,67%	100,00%
02	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	100,00%
03	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	100,00%
08	14,57%	0,00%	64,79%	0,00%	20,64%	100,00%
09	0,00%	0,00%	58,17%	2,82%	39,02%	100,00%
10	10,98%	5,83%	29,54%	21,33%	32,32%	100,00%
11	9,95%	20,01%	18,07%	1,71%	50,25%	100,00%
12	2,54%	0,00%	0,00%	88,22%	9,23%	100,00%
13	24,26%	11,08%	3,81%	25,26%	35,59%	100,00%
14	10,42%	3,59%	0,00%	62,21%	23,78%	100,00%
15	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%
16	4,92%	0,92%	50,63%	1,46%	42,07%	100,00%
17	20,85%	15,18%	1,61%	55,37%	7,00%	100,00%
18	9,77%	11,39%	11,23%	7,08%	60,53%	100,00%
19	0,00%	0,44%	1,43%	97,67%	0,45%	100,00%
20	6,00%	5,77%	51,03%	26,26%	10,93%	100,00%
21	0,05%	4,77%	6,38%	85,90%	2,91%	100,00%
22	6,54%	9,87%	30,91%	22,32%	30,37%	100,00%
23	7,32%	29,66%	18,93%	7,02%	37,07%	100,00%
24	56,13%	16,73%	4,64%	0,00%	22,50%	100,00%
25	9,94%	22,13%	5,80%	15,79%	46,34%	100,00%
26	25,28%	24,27%	13,36%	0,77%	36,33%	100,00%
27	14,37%	27,86%	30,88%	1,46%	25,43%	100,00%
28	46,66%	9,54%	4,59%	5,99%	33,23%	100,00%
29	47,89%	22,44%	3,52%	23,91%	2,24%	100,00%
30	1,75%	18,70%	65,39%	0,00%	14,16%	100,00%
31	7,01%	8,53%	10,51%	0,00%	73,95%	100,00%
32	0,66%	2,65%	12,35%	1,64%	82,70%	100,00%
33	6,07%	34,95%	12,62%	4,19%	42,16%	100,00%
35	2,25%	49,99%	9,95%	24,31%	13,50%	100,00%
36	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	100,00%
37	1,00%	90,52%	0,00%	0,00%	8,48%	100,00%
38	21,18%	13,04%	11,36%	2,93%	51,49%	100,00%
39	54,73%	0,00%	0,00%	0,00%	45,27%	100,00%
41	4,59%	13,16%	7,78%	4,99%	69,49%	100,00%
42	25,16%	16,64%	8,21%	3,41%	46,58%	100,00%
43	4,74%	6,50%	2,27%	1,83%	84,66%	100,00%
45	5,55%	6,26%	28,60%	13,19%	46,40%	100,00%
46	8,86%	13,22%	14,16%	15,16%	48,60%	100,00%
47	17,15%	6,50%	26,37%	13,99%	36,00%	100,00%
49	1,61%	12,47%	7,95%	16,47%	61,50%	100,00%

50	3,44%	0,09%	89,14%	0,12%	7,21%	100,00%
51	5,90%	1,14%	0,00%	62,92%	30,05%	100,00%
52	10,39%	15,70%	17,27%	11,24%	45,40%	100,00%
53	0,00%	7,07%	13,29%	75,30%	4,33%	100,00%
55	42,39%	23,09%	14,70%	0,00%	19,82%	100,00%
56	0,00%	3,56%	39,57%	22,47%	34,40%	100,00%
58	5,56%	15,83%	46,00%	0,00%	32,62%	100,00%
59	0,96%	33,60%	34,25%	17,62%	13,57%	100,00%
60	2,80%	0,00%	10,29%	81,49%	5,43%	100,00%
61	0,31%	10,22%	75,79%	8,85%	4,83%	100,00%
62	2,85%	21,43%	16,84%	20,41%	38,48%	100,00%
63	0,86%	2,57%	26,70%	47,68%	22,18%	100,00%
64	8,05%	54,83%	6,75%	4,31%	26,07%	100,00%
65	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	100,00%
66	4,25%	13,29%	1,91%	38,72%	41,82%	100,00%
68	9,90%	12,88%	9,00%	7,94%	60,28%	100,00%
69	10,40%	5,54%	0,13%	0,66%	83,27%	100,00%
70	23,63%	4,34%	16,21%	15,55%	40,28%	100,00%
71	30,03%	24,99%	3,75%	13,91%	27,33%	100,00%
72	19,74%	0,03%	6,69%	49,76%	23,77%	100,00%
73	4,75%	23,84%	13,46%	6,43%	51,52%	100,00%
74	1,54%	33,97%	4,12%	2,27%	58,09%	100,00%
75	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	100,00%
77	5,88%	9,29%	22,99%	28,68%	33,15%	100,00%
78	14,12%	22,11%	0,36%	31,05%	32,37%	100,00%
79	0,71%	5,62%	2,35%	74,89%	16,43%	100,00%
80	0,02%	6,12%	2,16%	49,80%	41,91%	100,00%
81	4,80%	1,33%	35,28%	4,31%	54,29%	100,00%
82	2,28%	18,99%	32,07%	5,28%	41,38%	100,00%
84	0,00%	0,12%	1,30%	0,00%	98,58%	100,00%
85	0,00%	59,95%	14,48%	9,15%	16,41%	100,00%
86	2,58%	11,33%	6,09%	7,02%	72,97%	100,00%
87	0,00%	1,34%	18,17%	0,00%	80,50%	100,00%
88	0,00%	5,61%	0,15%	0,00%	94,24%	100,00%
90	1,26%	48,15%	2,17%	0,00%	48,41%	100,00%
91	0,00%	0,00%	8,19%	0,00%	91,81%	100,00%
92	0,00%	0,00%	93,34%	0,00%	6,66%	100,00%
93	6,46%	15,07%	9,24%	5,20%	64,04%	100,00%
94	0,00%	0,00%	17,98%	0,00%	82,02%	100,00%
95	63,46%	0,00%	0,00%	5,88%	30,66%	100,00%
96	9,14%	8,10%	0,00%	16,19%	66,57%	100,00%
Eindtotaal	10,93%	11,19%	17,50%	25,63%	34,74%	100,00%

Bijlage 4 : Vragenlijst

TOELICHTING

Beste,

Wij zijn 2 masterstudenten Toegepaste Economische Wetenschappen, optie accountancy en financiering, aan de Universiteit Hasselt. In het kader van onze masterproef peilen we naar de auditkwaliteit bij private bedrijven in Vlaanderen. We onderzoeken hierbij een aantal factoren die mogelijk een invloed hebben op de kwaliteit van de geleverde auditdiensten.

Om dit tot een goed einde te kunnen brengen, hebben we nog enkele essentiële gegevens nodig. Deze proberen we te verkrijgen door middel van deze vragenlijst. Met uw deelname hieraan kan u ons een grote dienst bewijzen.

De vragenlijst dient ingevuld te worden door de bedrijfsleider. Bij de verwerking van de gegevens wordt een volledige anonimiteit gegarandeerd. We maken in ons onderzoek enkel gebruik van geaggregeerde gegevens en zullen op geen enkel moment verwijzen naar een individueel bedrijf.

Uit de testfase is gebleken dat het invullen van deze vragenlijst gemiddeld 10 à 15 minuten in beslag neemt.

Alvast bedankt!

Ward Deckers

Hans Swinnen

ALGEMEEN

Hoeveel percent van de omzet in 2012 werd (bij benadering) gerealiseerd in buitenlandse markten?

Is minstens 50% van de aandelen in handen van één familie?

Ja

Neen

Beschouwt u het bedrijf als zijnde een familiebedrijf?

Ja

Neen

AUDIT

Bent u als bedrijf wettelijk verplicht een auditor aan te stellen?

Ja

Neen

Maakt uw onderneming deel uit van een groep?

Ja

Neen

Werd de keuze van de auditor bepaald door de groep?

Ja

Neen

Door welke firma werd de audit uitgevoerd?

Deloitte

Ernst & Young

KPMG

PwC (PricewaterhouseCoopers)

PKF

BDO

Grant Thornton

Andere, namelijk:

MANAGEMENTTEAM

Hoeveel leden telt het managementteam (inclusief uzelf als bedrijfsleider)?

Hoeveel percent van de aandelen van de onderneming is in handen van het managementteam als geheel?

RAAD VAN BESTUUR

Heeft uw onderneming een raad van bestuur?

Ja

Neen

Wie is de voorzitter van de raad van bestuur?

Uzelf als huidige bedrijfsleider

De voormalige bedrijfsleider

Geen van voorgaande

Hoeveel leden (met stemrecht) telt de raad van bestuur?

SAMENSTELLING RAAD VAN BESTUUR

Gelieve in onderstaande tabel aan te geven hoeveel bestuurders van elk type in de raad van bestuur zetelen, en hoeveel percent van de aandelen van het bedrijf (bij benadering) in handen is van dit type van bestuurders.

	aantal bestuurders	% aandelen (bij benadering)
- Uitvoerende familiale bestuurders Dit zijn bestuurders die deel uitmaken van het managementteam én tot de familie behoren.	<input type="text"/>	<input type="text"/>
- Uitvoerende niet-familiale bestuurders Dit zijn bestuurders die deel uitmaken van het managementteam én niet tot de familie behoren.	<input type="text"/>	<input type="text"/>
- Niet-uitvoerende familiale bestuurders Dit zijn bestuurders die geen deel uitmaken van het managementteam maar wel tot de familie behoren.	<input type="text"/>	<input type="text"/>
- Geaffilieerde bestuurders Deze bestuurders maken geen deel uit van het managementteam, behoren niet tot de familie maar hebben wel een vertrouwensrelatie met het bedrijf zoals bv. juristen, bankiers en accountants.	<input type="text"/>	<input type="text"/>
- Externe bestuurders met een aandeel in het kapitaal Deze bestuurders maken geen deel uit van het managementteam, behoren niet tot de familie, hebben geen vertrouwensrelatie met het bedrijf maar zijn wel in het bezit van aandelen van het bedrijf.	<input type="text"/>	<input type="text"/>
- Externe bestuurders zonder aandeel in het kapitaal Deze bestuurders maken geen deel uit van het managementteam, behoren niet tot de familie, hebben geen vertrouwensrelatie met het bedrijf en zijn niet in het bezit van aandelen van het bedrijf.	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Gelieve in onderstaande tabel aan te geven hoeveel bestuurders van elk type in de raad van bestuur zetelen, en hoeveel percent van de aandelen van het bedrijf (bij benadering) in handen is van dit type van bestuurders.

	aantal bestuurders	% aandelen (bij benadering)
- Uitvoerende bestuurders Dit zijn bestuurders die deel uitmaken van het managementteam.	<input type="text"/>	<input type="text"/>
- Geaffilieerde bestuurders Deze bestuurders maken geen deel uit van het managementteam maar hebben wel een vertrouwensrelatie met het bedrijf zoals bv. juristen, bankiers en accountants.	<input type="text"/>	<input type="text"/>
- Externe bestuurders met een aandeel in het kapitaal Deze bestuurders maken geen deel uit van het managementteam, hebben geen vertrouwensrelatie met het bedrijf maar zijn wel in het bezit van aandelen van het bedrijf.	<input type="text"/>	<input type="text"/>
- Externe bestuurders zonder aandeel in het kapitaal Deze bestuurders maken geen deel uit van het managementteam, hebben geen vertrouwensrelatie met het bedrijf en zijn niet in het bezit van aandelen van het bedrijf.	<input type="text"/>	<input type="text"/>

AANDEELHOUDERS

Hoeveel aandeelhouders telt het bedrijf?

Hoeveel van deze aandeelhouders maken deel uit van het managementteam?

Hoeveel percent van de aandelen van uw bedrijf heeft u als bedrijfsleider in handen?

Hoeveel percent van de aandelen van uw bedrijf is (bij benadering) in handen van familiale managers (excl. bedrijfsleider)?

Hoeveel percent van de aandelen van uw bedrijf is (bij benadering) in handen van niet-familiale managers (excl. bedrijfsleider)?

Hoeveel percent van de aandelen van uw bedrijf is (bij benadering) in handen van familieleden die niet tot het management behoren?

Hoeveel percent van de aandelen van uw bedrijf is (bij benadering) in handen van externe investeerders (excl. bedrijfsleider)?

Is er één persoon die meer dan 50% van de aandelen bezit?

Ja

Neen

FAMILIALE INVLOED

Hoeveel familieleden zijn actief binnen het bedrijf (als werknemer, manager of bestuurder)?

Hoeveel familieleden maken deel uit van het managementteam?

Hoeveel familieleden zijn aandeelhouder van het bedrijf?

Hoeveel van deze familiale aandeelhouders zijn tevens actief binnen het bedrijf (als werknemer, manager, of bestuurder)?

Hoeveel van deze familiale aandeelhouders maken tevens deel uit van het managementteam?

Welke generatie van de familie heeft momenteel de meeste aandelen in handen?

1ste generatie

2de generatie

3de generatie

4de generatie

5de generatie

andere, namelijk:

Maakt u, als bedrijfsleider, deel uit van de familie?

Ja

Neen

Tot welke generatie van de familie behoort u?

1ste generatie

2de generatie

3de generatie

4de generatie

5de generatie

andere, namelijk:

Maakt de voorzitter van de raad van bestuur deel uit van de familie?

Ja

Neen

EINDE

Auteursrechtelijke overeenkomst

Ik/wij verlenen het wereldwijde auteursrecht voor de ingediende eindverhandeling:

De vraag naar auditkwaliteit in private familiebedrijven

Richting: **master in de toegepaste economische wetenschappen-accountancy en financiering**

Jaar: **2013**

in alle mogelijke mediaformaten, - bestaande en in de toekomst te ontwikkelen - , aan de Universiteit Hasselt.

Niet tegenstaand deze toekenning van het auteursrecht aan de Universiteit Hasselt behoud ik als auteur het recht om de eindverhandeling, - in zijn geheel of gedeeltelijk -, vrij te reproduceren, (her)publiceren of distribueren zonder de toelating te moeten verkrijgen van de Universiteit Hasselt.

Ik bevestig dat de eindverhandeling mijn origineel werk is, en dat ik het recht heb om de rechten te verlenen die in deze overeenkomst worden beschreven. Ik verklaar tevens dat de eindverhandeling, naar mijn weten, het auteursrecht van anderen niet overtreedt.

Ik verklaar tevens dat ik voor het materiaal in de eindverhandeling dat beschermd wordt door het auteursrecht, de nodige toelatingen heb verkregen zodat ik deze ook aan de Universiteit Hasselt kan overdragen en dat dit duidelijk in de tekst en inhoud van de eindverhandeling werd genotificeerd.

Universiteit Hasselt zal mij als auteur(s) van de eindverhandeling identificeren en zal geen wijzigingen aanbrengen aan de eindverhandeling, uitgezonderd deze toegelaten door deze overeenkomst.

Voor akkoord,

Swinnen, Hans

Datum: **1/06/2013**